Senior Sales Manager (m/w/d) im öffentlichen Bereich
Wien, Linz / Vollzeit

Du erkennst Potenziale, bevor andere sie sehen?
Dann sollten wir uns kennenlernen.
Wir entwickeln individuelle Data- & AI-Lösungen, moderne Software und digitale Produkte, die Unternehmen wirklich weiterbringen. Dafür suchen wir keine klassische Vertriebspersönlichkeit, sondern jemanden, der Kunden versteht, Chancen erkennt und gemeinsam mit unseren Experten und Expertinnen nachhaltige Lösungen entwickelt. Du möchtest nicht einfach Software verkaufen, sondern Digitalisierung aktiv mitgestalten? Dann bist du bei uns richtig.

Deine Aufgaben:

- Du identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten und gewinnst spannende Neukunden.
- Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf und entwickelst diese strategisch weiter.
- Du verstehst die Herausforderungen unserer Kunden und entwickelst gemeinsam mit unseren Data- und Software-Teams passende Lösungen.
- Du begleitest den gesamten Sales-Prozess – vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Projektabschluss.
- Du präsentierst unsere Leistungen auf Management-Ebene und führst Vertrags- und Preisverhandlungen.
- Du beobachtest Markttrends rund um Data, AI und Digitalisierung und bringst neue Ideen ins Unternehmen.

solvistas

Bewerben

Kontakt
Ursula Sallinger
Marlene Birklbauer
Evelin Schmitz
E-Mail: jobs@solvistas.com

Über uns

Hier passt der Job zum Leben - nicht umgekehrt.

Was wir lieben:
Arbeiten auf Augenhöhe.
Lässige Atmosphäre.
Come as you are.

- Zentrale Lage
- flexible Arbeitszeiten

- Nach erfolgreichem Zuschlag einer Ausschreibung übernimmst du den direkten Kundenkontakt und entwickelst langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen.
- Du bist regelmäßig persönlich bei unseren Kunden vor Ort.
- Regelmäßige Reisen zu unseren Kunden im DACH-Raum sind für dich selbstverständlich.

Das bringst du mit:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb von IT-, Software-, Beratungs- oder Digitalisierungsprojekten.
- Freude daran, Kunden zu begeistern und langfristige Partnerschaften aufzubauen.
- Erfahrung im lösungsorientierten Consultative Selling.
- Sicheres Auftreten auf C-Level und Verhandlungsgeschick.
- Unternehmerisches Denken sowie Eigeninitiative
- Sehr gute Deutschkenntnisse (C1)

Nice to have:

- Erfahrung im Umfeld Data Science, Artificial Intelligence, Analytics oder Softwareentwicklung.
- Idealerweise verfügst du über ein bestehendes Netzwerk in der österreichischen Wirtschaft.

Das bieten wir dir:

- Viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege.
- Homeoffice als Ergänzung für Tage zwischen Kundenterminen und flexible Arbeitszeiten.
- Ein Team, das Wissen teilt und Zusammenarbeit lebt.
- Individuelles Onboarding und laufende Weiterbildung.
- Essenszuschuss, Öffi-Zuschuss und regelmäßige Team-Events.
- Spannende Projekte mit namhaften Unternehmen.
- Ein attraktives Gehalt mit leistungsorientierter Erfolgskomponente.

Homeoffice möglich

Gesundheitsförderung

Weiterbildung

familienfreundlich

Essenszulage

Firmenevents

Das kollektivvertragliche Mindestgehalt beträgt EUR 4.611 brutto/Monat. Je nach Erfahrung und Qualifikation bieten wir eine deutliche Überzahlung sowie eine attraktive erfolgsabhängige Vergütung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Bewerben

solvistas GmbH | Österreich | +43 (74242) 21 55 310 | jobs@solvistas.com

- Büro Linz: Wolfgang-Pauli-Straße 2b, 4020 Linz
- Büro Wien: Karl-Popper-Straße 2, 1100 Wien