

Zentrale

GW St. Pölten
Integrative Betriebe GmbH
Ghegastraße 9-11
3151 St. Pölten-Hart / Austria

T +43 (0)2742/867-0
gw@gw-stpoelten.com

www.gw-stpoelten.com

Folgende Stelle (Vollzeit – 38,5 Std.) ist zum ehestmöglichen Termin zu besetzen:

Technischer Vertriebsmitarbeiter für das Geschäftsfeld Metall (m/w/d)



DAS SIND WIR

Die GW St. Pölten Integrative Betriebe GmbH, mit Sitz in St. Pölten-Hart, ist mit rund 580 Mitarbeiter*innen einer der größten Integrativen Betriebe Österreichs. Unsere Mission und gesetzlicher Auftrag ist es, Menschen mit Behinderung zu beschäftigen. Wir sind ein zertifizierter Industriebetrieb modernen Formates und bieten Produkte und Leistungen, die von Lohnfertigung bis zu Komponenten- oder Systemlieferung reichen, an.

IHRE QUALIFIKATION

- Abgeschlossene technische Ausbildung im metallverarbeitenden Bereich (z.B. HTL/FH im Bereich Maschinenbau, Metalltechnik, Automatisierungstechnik, ...)
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb in der Metallindustrie
- Kundenorientierte und vertriebsstarke Persönlichkeit
- Kommunikationsstärke und selbstsicheres Auftreten
- Strategisches Denken und unternehmerisches Handeln
- Methodenkompetenz im Bereich Prozess- und Projektmanagement
- Reisebereitschaft (überwiegend national) und verhandlungssicheres Englisch

IHRE AUFGABEN

Als Teil unseres Teams im Vertriebsaußendienst sind Sie für eine umfassende Kundenbetreuung vom Erstkontakt über die aktive Angebotsverfolgung, Projektabwicklung, Vertragsverhandlungen bis hin zum Auftragsabschluss und darüber hinaus verantwortlich. Sie erarbeiten Lösungen für unsere Kund*innen gemeinsam mit unseren internen Spezialist*innen (z.B. Projekttechnik, Arbeitsvorbereitung, Fertigung, Qualitätssicherung, ...) und setzen diese um. Sie übernehmen die Projekt- und Neukundenakquise mit dem Ziel langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Außerdem pflegen Sie laufend unsere Kundenbeziehungen mit dem Ziel Partnerschaften zu entwickeln. Sie sind erste Ansprechperson für Anfragen und Anliegen unserer Kund*innen und Partner. Sie entwickeln Kundenbindungs- und Verkaufsmaßnahmen mit. Eine proaktive Marktbeobachtung, Erstellung von Marktanalysen zählt ebenso zu Ihrem Aufgabengebiet wie Vertriebscontrolling und Reporting.

WIR BIETEN IHNEN

- Motiviertes Team, in dem Arbeiten Spaß macht
- Fundierte Einschulung und einen abwechslungsreichen Arbeitsbereich
- Zahlreiche Unternehmensbenefits wie Betriebskantine, hauseigener Fitnessraum, Angebote der Betrieblichen Gesundheitsförderung
- Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Wir bieten für diese Position, bei Erfüllung aller Voraussetzungen, ein kollektivvertragliches Mindestgehalt auf Vollzeitbasis von EUR 3.591,87 brutto monatlich. Aufgrund dieser selbständigen und entscheidenden Schlüsselposition, erfolgt die Entlohnung im Rahmen eines ALL-IN-Vertrages, wodurch in weiterer Folge ein entsprechender Mehrbezug (ergänzend zum oben angegebenen kollektivvertraglichen Mindestgehalt) möglich ist.

Wir freuen uns auf Bewerbungen von Menschen mit und ohne Behinderung und fördern Chancengleichheit sowie Diversität. In der Vielfalt unserer Mitarbeiter*innen sehen wir zahlreiche Potenziale, um uns gemeinsam weiterzuentwickeln. Bei gleicher fachlicher Qualifikation werden Menschen mit Behinderung bevorzugt.

Senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf, Foto und weiteren Unterlagen (z.B.: Zeugnisse, Behindertenpass, GdB-Bescheid, ...) – ausschließlich im **PDF-Format** – gleich an: bewerbung@gw-stpoelten.com

Unsere Ansprechpersonen sind: Mag. (FH) Michael Wölfel, MSc und Sonja Wöss

Bereichern Sie unser Team und bewerben Sie sich bei uns.



Kooperationspartner von

