

IT Sales Manager (m/w/d)

Als Mitglied unsers Sales-Teams bist du für die Anbahnung von Digitalisierungsprojekten bei Großkunden in der Privatwirtschaft und der öffentlichen Verwaltung im D-A-CH-Raum verantwortlich. Du gestaltest den Salesprozess eigenständig und betreust deine Kunden vom Erstkontakt bis zur Einführung der Software. Ein abwechslungsreicher Job mit viel Freiraum erwartet dich.

Diese Aufgaben erwarten dich

- Du baust Beziehungen mit Enterprise-Kunden aus der Privatwirtschaft sowie der öffentlichen Verwaltung auf und betreust einige langjährige Bestandskunden.
- Dabei übernimmst du die Verantwortung für den gesamten Salesprozess – vom Erstkontakt über die Angebotslegung und Vertragsverhandlung bis zur Einführung beim Kunden.
- Die Erstellung von Angeboten und Teilnahmeunterlagen für öffentliche Ausschreibungen zählt ebenfalls zu deinen Aufgaben.
- Du bist regelmäßig unterwegs, hältst Präsentationen bei Kunden und bist bei Messeauftritten vor Ort.
- Dafür bereitest du überzeugende Showcases & Demos vor und setzt diese um.
  Nach entsprechender Einschulung kannst du auch selbständig Test- und Kundensysteme sowie Prototyp-Umgebungen einrichten.
- Im Zuge der Entwicklung und Einführung unserer IT-Projekte fallen mitunter auch Schulungs- und Beratungstätigkeiten für Kunden an.
- Projektmanagementaufgaben für kleine IT-Projekte runden dein Aufgabengebiet ab.

Das bringst du mit

- Du hast mehrjährige Erfahrung mit IT-Projekten im Enterprise-Bereich.

- Du verfügst über ein solides IT-Know-how, um komplexe Softwarelösungen zu verstehen und hast Interesse dich in diesem Bereich weiterzuentwickeln.
- Du bist kommunikativ, gehst gerne auf Menschen zu und hast ein hohes Maß an Service- und Kundenorientierung.
- Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke zeichnen dich aus.
- Deine Deutschkenntnisse sind sehr gut in Wort und Schrift (min. C1-Niveau).
- Du bringst Reisebereitschaft im D-A-CH-Raum mit (bis zu 50%).

Wir bieten dir

- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, bis zu 50% im Home-Office zu arbeiten.
- Einen Arbeitsplatz mit modernster, individualisierbarer Ausstattung im 1. Bezirk in Wien.
- Zusammenarbeit auf fachlich hohem Niveau sowie viele Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung.
- Ein wertschätzendes Arbeitsklima mit unschlagbarem Teamspirit und vielen netten Kolleg:innen.
- Zahlreiche Benefits (Jobticket, Frühstück, Übernahme der Internetkosten, ...)
- Ein attraktives Gehalt, das wir individuell im Gespräch vereinbaren. Der Kollektivvertrag sieht für diese Position ein Mindestgehalt von € 55 356 brutto/Jahr (bei Vollzeitbeschäftigung) vor. Eine **marktkonforme Überzahlung** je nach Qualifikation und Erfahrung ist für uns selbstverständlich.

RUBICON - Dein Hive voller Möglichkeiten

RUBICON ist ein Wiener IT-Unternehmen mit über 220 Mitarbeiter:innen in drei Ländern. Wir entwickeln und betreiben Softwarelösungen, die einen langfristigen Nutzen für unsere rund 3.000 Kunden haben, den Arbeitsalltag vereinfachen und das Leben vieler Bürger:innen erleichtern.

Du kannst bei uns arbeiten, wie es am besten zu deinem Leben passt. Es rennt der Schmäh bei der Arbeit, wir bauen auf echte Leistung und langfristige Beziehungen. Mach dir deinen eigenen Eindruck auf unserer Karriereseite.

Jetzt bewerben