



VERTRIEBSNACHWUCHS GESUCHT: BEGINNE DEINE KARRIERE ALS SALES MANAGER (W/M/D) IM INNENDIENST – VOLLZEIT

Salzburg

Reference No: WD-0009794

Wen suchen wir?

Unser stark wachsendes Inhouse Vertriebsteam sucht Verstärkung durch engagierte, sehr gut strukturierte Persönlichkeiten, die eigenständig arbeiten, über den Tellerrand blicken und keine festgefahrenen Strukturen brauchen, um zu Höchstleistungen zu gelangen. Wenn Sie Erfahrungen im technischen Vertriebsinnen-/außendienst haben, kommunikativ, freundlich und verkaufsstark am Telefon sind, sowie ein wertschätzendes Unternehmen mit Weiterentwicklungsmöglichkeiten suchen, dann sind Sie bei uns richtig!

Wer ist Hilti?

Wir entwickeln, fertigen und vertreiben hochmoderne Produkte, Technologien, Software und Dienstleistungen für die Baubranche. Wir können auf 75 Jahre Firmenerfahrung zurückblicken und unsere bahnbrechenden Produkte und unser außergewöhnlicher Service sind in der ganzen Welt bekannt. Mit 30.000 Beschäftigten in über 120 Ländern bieten wir Ihnen ein beeindruckendes Umfeld, in dem Sie sich beweisen, wachsen und Ihre Karriere selbst gestalten können.

Was sind Ihre Aufgaben?

Kundenzufriedenheit hat bei uns oberste Priorität. Daher haben wir uns das Ziel gesetzt, unseren Service auch bei den Kleinkunden (Unternehmen mit bis zu ca. 10 Mitarbeitern) zu verbessern. Um einen bestmöglichen Standard in der Kundebetreuung sicherzustellen, brauchen wir Ihre Hilfe.

Als Sales Manager (w/m/d) im Innendienst kontaktieren Sie telefonisch aktiv unsere Kleinkunden (w/m/d) und fungieren als kompetenter Ansprechpartner (w/m/d). Sie beraten die Kunden (w/m/d), situativ auch persönlich im Hilti Store, indem Sie ihre Problemstellungen kompetent und effizient lösen und somit die Kundenzufriedenheit steigern. Die Schnittstellenkoordination zwischen den verschiedenen Abteilungen gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie über den Tellerrand zu blicken und Ihre Erfahrungen und Meinungen einzubringen, um unser wachsendes Inhouse Vertriebsteam zum Erfolg zu führen.

Hilti Austria gehört zu den besten Arbeitgebern Österreichs und erreichte im Arbeitgeberwettbewerb „Österreichs Bester Arbeitgeber“ von Great Place to Work den 4. Platz!



Was bieten wir?

Wir schaffen für Sie die Voraussetzungen, um hervorragende Arbeit leisten zu können. Dazu gehören eine Basisschulung, um unsere Produktpalette und Verkaufstechniken kennen zu lernen sowie ein professionelles Arbeitsumfeld und ein freundliches und unterstützendes Team. Neben einer attraktiven Entlohnung, guten Sozialleistungen (z.B.: 3 zusätzliche Urlaubstage, moderne Arbeitsmittel, flexible Arbeitszeitmodelle) und einer geregelten Arbeitszeit erwartet Sie außerdem eine einzigartige Unternehmenskultur, die es Ihnen ermöglicht Ihre Ideen einzubringen.

Warum suchen wir gerade Sie?

Für unser Inhouse-Vertriebsteam suchen wir engagierte und begeisterte Mitarbeiter (w/m/d), die Spaß daran haben mit Menschen zu arbeiten, gerne telefonisch Kunden (w/m/d) beraten, Produkte verkaufen und gerne die besten Lösungen für unsere Kunden (w/m/d) suchen. Wenn Sie zusätzlich noch gerne im Team arbeiten, sich mit technischen Produkten beschäftigen möchten und zugleich abwechslungsreiche Aufgaben suchen, dann nutzen Sie die Chance und bewerben Sie sich jetzt!

Was Sie mitbringen:

- Abgeschlossene Ausbildung (Lehre, HTL, HAK, Uni etc.)
- Erfahrung im Vertrieb (Innendienst oder Außendienst)
- Erfahrung im telefonischen und/oder persönlichen Kundenkontakt
- Große Freude Kunden am Telefon zu begeistern
- Begeisterung und Engagement neue Wege zu gehen
- Eigenständige, strukturierte Arbeitsweise
- Ideenreichtum und über den eigenen Tellerrand blicken
- Durchhaltevermögen und positive Einstellung

Das Jahresbruttogehalt beträgt mindestens EUR 29.000,--. Das tatsächliche fixe Jahresbruttogehalt liegt zwischen EUR 29.000,-- und EUR 37.000,-- abhängig von Qualifikation und Erfahrung, on-top bieten wir eine sehr attraktive variable Vergütung. Weiters bieten wir ein umfangreiches Angebot an Benefits wie z. B.: 3 zusätzliche freie Tage (Karfreitag, 24. und 31. Dezember), moderne Arbeitsmittel, freiwillige Sozialleistungen - Versicherung, zusätzliche Pensionsvorsorge, Team- und Firmenevents, flexible Arbeitsmodelle (z. B. Sabbatical, die Möglichkeit zu unbezahlten Urlaub, etc.) und Mitarbeiterermäßigungen, etc.

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung inklusive Lebenslauf, Motivationsschreiben und Zeugnisse unter folgendem Link: <https://recruitingapp-2845.umantis.com/Vacancies/27351/FurtherApplication/Apply/1>

Kontakt: Caroline Magsumbol, HR Business Partner (Tel.: +43 -664-5249242 oder E.: caroline.magsumbol@hilti.com)

Die Stellenausschreibung finden Sie auch online auf unserer Karriere-Website:

[Vertriebsnachwuchs gesucht: Beginne deine Karriere als Sales Managerin \(w/m/d\) im Innendienst - Vollzeit | Hilti Austria](#)

