



Junior/Senior Technical Sales & Partner Manager (m/w/d)

Du filterst alle relevanten Kundenbedürfnisse heraus, begegnest Kunden auf gleicher Augenhöhe und baust auf langjährige, nachhaltige Beziehungen auf. Dann nutze deine Stärke und betreue Kunden vom Erstkontakt über die Bedarfsevaluierung bis hin zum Vertragsabschluss und der Nachbetreuung.

HERAUSFORDERUNGEN

- Identifizieren von Kundenbedürfnissen und professionelle Beratung von maßgeschneiderten Softwarelösungen bzw. Integrationskonzepte
- Präsentieren der Namirial Produktpalette in enger Zusammenarbeit mit den Account Managern
- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess, von der Erstpräsentation bis hin zur erfolgreichen Inbetriebnahme
- Aktive Betreuung unserer Vertriebspartner und Key Accounts auf technischer Ebene
- Direkter technischer Ansprechpartner für Großkunden und Koordination von Problemlösungen im Betrieb unter Einbeziehung des Support-Teams

VORAUSSETZUNGEN

- Abgeschlossene technische Ausbildung mit Schwerpunkt Informatik oder Wirtschaftsinformatik (HTL, FH oder Universität)
- Optimalerweise Berufserfahrung im IT-Vertrieb bzw. Consulting von Softwarelösungen
- Kenntnisse in den Bereichen Software-Architektur und Software-Engineering
- Umfassendes IT-Basiswissen in Hinblick auf Integrationsarchitektur und IT-Infrastruktur
- Kenntnisse der Server-Administration mit Microsoft IIS sind von Vorteil
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft zwischen 4 und 8 Tagen pro Monat

ANGEBOT

- Ein chancenreiches Umfeld bei einem global tätigen Software -Hersteller mit exzellenten Entwicklungsmöglichkeiten
- Teamorientiertes Umfeld mit flexibler Arbeitszeit, hohem Gestaltungsspielraum und Verantwortung
- Dynamisches und aufgeschlossenes Arbeitsklima mit attraktiven Benefits
- Ein internationales und motiviertes Team, das DICH willkommen heißt!

GEHALT

Das Gehalt beträgt für die Senior Position 50.000 Euro brutto pro Jahr und für die Junior Position, je nach Ausbildungsweg 36.000 Euro (HTL Abschluss), 39.000 Euro (B.Sc.) und 42.000 EUR (M.Sc.) brutto pro Jahr. Wir bieten gerne eine marktconforme Überzahlung abhängig von deiner tatsächlichen Qualifikation und Erfahrung.

NAMIRIAL GMBH

Haider Straße 40a | 4052 Ansfelden | www.namirial.at/jobs | jobs_at@namirial.com



STANDORT

Ansfelden bei Linz



SPRACHEN

Deutsch und Englisch



ANSTELLUNG

38,5 Wochenstunden
flexible Arbeitszeit



KENNTNISSE

IT-Vertrieb & Consulting
IT-Basiswissen

JETZT BEWERBEN!

KONTAKT:
Klaus Fellner
Head of Sales EMEA & APAC,
Managing Director
jobs_at@namirial.com

