

## Key Account & Sales Manager w/m/d

SinusPro bringt revolutionäre Ideen in industrielle Aufgabenstellungen und erarbeitet daraus einzigartige wirtschaftliche und umsetzbare Konzepte. Mit unserer gelebten Leichtbau-Philosophie in Kombination mit den neuesten Herstellverfahren optimieren wir sowohl im Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, Aerospace als auch in allen Bereichen der (E-)Mobilität.

Deshalb suchen wir Sie als unseren engagierten Key-Account und Sales Manager zur Unterstützung unseres Teams, wenn Sie für die Themen Bionik, Leichtbau, 3D-Druck und Digitaler Zwilling bzw. Simulation „brennen“!

### Ihre Aufgaben:

Sie finden heraus, was unsere Kunden brauchen und bieten High-Tech Lösungen von SinusPro an

- Betreuung von Bestandskunden (Auf-, Ausbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen)
- Neukundenakquise, Lead-Generierung
- Vertriebsorganisation (Vereinbarung von Kundenterminen)
- Repräsentation des Unternehmens – persönlich und via Microsoft Teams
- Kommunikation und Abstimmung mit Kunden
- Ableitung von Kundenanforderungen in Zusammenarbeit mit unseren Berechnungsingenieuren
- Erstellen von Angeboten
- Kunden-Projektmanagement

### Ihre Fähigkeiten:

Sie lieben es, Lösungen und Dienstleistungen zu verkaufen und den Kunden zu unterstützen

- Selbstständige Verkaufspersönlichkeit mit Eigeninitiative, Teamgeist und einem strukturierten Arbeitsstil
- Freude an der Einarbeitung in neue und innovative Themenbereiche & Ausarbeitung von neuen Herangehensweisen
- Konflikt- und Problemlösungskompetenz, Organisationstalent
- Technische Ausbildung (Lehre, HTL, FH)
- (Erste) Vertriebserfahrung in der Industrie
- Erfahrung in der Kundenbetreuung
- Sicherer Umgang mit MS Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)
- Erfahrung in der Konstruktion im Maschinen- oder Anlagenbau von Vorteil
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Erfahrung im Projektmanagement von Vorteil
- Bereitschaft zu Dienstreisen

2/2

**Unser Angebot:**

- Ein vielfältiges Aufgabengebiet in einem internationalen Team
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeitvereinbarung) mit Home-Office Anteil
- Familienfreundliches und kollegiales Arbeitsklima, Diensthandy, flache Hierarchien, agiles Projektmanagement
- Für diese Position bieten wir ein Monatsbrutto-Grundgehalt von mindestens EUR 2.400,-- bis EUR 4.000,-- laut Kollektivvertrag für 40 Wochenstunden (Vollzeit) plus Umsatzprovision
- Eine Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung ist vorgesehen

Werden Sie Teil unseres innovativen Teams und mailen Sie Ihren Lebenslauf inkl. kurzem Motivationsschreiben und Foto an: [office@sinuspro.at](mailto:office@sinuspro.at)

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und sichern Ihnen eine rasche Rückmeldung zu!

Unter [www.sinuspro.at](http://www.sinuspro.at) finden Sie weitere Details zu unseren Tätigkeitsbereichen!