



Kundenberater (m/w/d)

Raum Gmunden

ab € 4.453,67

Sie sind auf der Suche nach einem modernen und leistungsstarken Unternehmen? Dann sind Sie bei unserem Kunden genau richtig! Deren Engagement geht weit über Oberösterreich hinaus, da sie ihre Kunden mit zukunftsweisenden Dienstleistungen in den Bereichen Strom, Gas, Wärme, Wasser, Entsorgung sowie Informations- und Kommunikationstechnologie unterstützen. Kundenberater (m/w/d)

Aufgaben

- Als Kundeberater akquirieren Sie Kunden in Ihrer zugeordneten Region im B2B-Bereich für Telekomprodukte.
- Mit Unterstützung eines kompetenten Team erfolgt die Generierung von qualifizierten Leads für Kundenprojekte und deren vertriebliche Begleitung.
- Sie betreiben Cross- und Upselling über das gesamte Produktportfolio vom Telekom.
- Zu Ihren Kernaufgaben gehört die Identifizierung der Marktchancen.
- Um die Kundenbeziehungen nachhaltig zu sichern beraten und entwickeln Sie Ihre Kunden.
- Zu Ihren Stärken gehört die Pflege und Bindung von Kunden, etwa durch Events und regelmäßige Besuche.
- Sie pflegen die Kundeninformationssysteme und sammeln alle relevanten Informationen über und für den Kunden (Marktpotential, Konkurrenzsituation, etc.).
- Als Inputgeber tragen Sie zur Entwicklung neuer Produkt- und Servicekonzepte bei.
- Sie arbeiten an der mittel- und langfristigen Vertriebsplanung und -entwicklung mit.
- Die Kalkulation, Erstellung, Verhandlung, Abschluss und Überwachung von standardisierten Angeboten und Verträgen fällt in Ihren Verantwortungsbereich.
- Laufende Marktbeobachtung und die Pflege der Marktbeobachtungssysteme sind Teil Ihrer Aufgaben. Sie stellen die Ergebnisse zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Dienstleistungen und Produkte bereit.
- Sie wirken an spannenden abteilungsübergreifenden Projekten mit.

Profil

- Sie haben eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (Fachschule, LAP).
- Mit Ihrer Berufserfahrung in einem Vertriebs- oder vertriebsnahen Bereich, idealerweise im Energiebereich, bringen Sie wertvolles Know-how mit.
- Ihr Interesse und Ihre Expertise im Bereich Telekommunikation (B2B) sowie Ihre hohe Affinität zu den Themen Dekarbonisierung, erneuerbare Energien, PV und E-Mobilität sind für diese Position eine Bereicherung.
- Sie verfügen über gute IT-Kenntnisse, insbesondere in MS Office und SAP.
- Um Ihre Aufgaben optimal erfüllen zu können, bringen Sie die Bereitschaft zum Reisen mit.
- Hohe soziale Kompetenz und Teamfähigkeit prägen Ihre Arbeitsweise.
- Mit Erfolgsorientierung, Verhandlungsgeschick und ausgeprägter Kommunikationsstärke setzen Sie sich für Ihre Ziele ein.
- Eigenständiges, unternehmerisches Denken und lösungsorientiertes Handeln zeichnen Sie aus.
- Ein Führerschein der Klasse B ist für diese Position erforderlich.

Angebot

- Flexible Arbeitszeiten
- Familienfreundlicher Arbeitgeber

- Gesundheitsmaßnahmen
- Moderne Arbeitsausstattung
- Betriebsrestaurant
- Vielseitige Entwicklungschancen in einem modernen Arbeitsumfeld
- Bruttoentgelt: € 4.453,67/ Monat mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Berufserfahrung

Sind Sie bereit für einen energiegeladenen Auftakt Ihrer beruflichen Laufbahn? Bei der WIPA GmbH setzen wir seit über 28 Jahren Maßstäbe in der Karrierewelt und haben zahlreiche individuelle Erfolgsgeschichten geschrieben. Hier steht nicht nur die Arbeit an sich im Fokus, sondern auch eine wahre Leidenschaft für das, was wir tun, und eine geballte Ladung Power!

In unserer Unternehmenskultur stehen Vertrauen und Respekt an erster Stelle, Hierarchien sind passé. Gemeinsam sind wir auf einer Welle des Erfolgs, um Großartiges zu erreichen. Ihre kreativen Ideen sind gefragt und Ihre Träume sind unsere treibende Kraft!

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann stellen Sie sich der Herausforderung und starten Sie Ihre Karriere bei der WIPA GmbH!

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.