visplore

Du möchtest deine Leidenschaft und dein Talent nutzen, um mit uns die Industrie nachhaltiger zu gestalten?

Visplore ist eine führende Softwarelösung für visuelle Datenanalyse in der Energieversorgung und Industrie. Einfach anzuwendende Self-Service-Analysen ermöglichen es Ingenieuren, Daten aus technischen Prozessen und Anlagen für eine schnelle Fehlersuche und Prozessoptimierung zu nutzen. Mehr als 60 namhafte Unternehmenskunden weltweit haben Hunderttausende von EUR durch Erkenntnisse zur Reduktion von ungeplanten Stillständen, Ausschuss, und Arbeitszeit eingespart.

Du arbeitest in einer inspirierenden Startup-Atmosphäre im Zentrum von Wien: mehr als 20 Talente aus 10 Nationen, unterstützt von mehreren europäischen VC-Investoren, und schnell wachsend. Um unser Vertriebsteam zu vergrößern, suchen wir eine(n)

Sales Development Executive (full-cycle) in Start-Up für Analyse-Software (m/f/x)

Bei dieser Vollzeitstelle (38,5 Stunden) bist du dafür verantwortlich, unser Wachstum zu beschleunigen, indem du potenzielle Kunden kontaktierst, ihnen unsere Lösung für ihre Bedürfnisse präsentierst, sie durch unseren Verkaufsprozess führst und auch nach dem Verkauf mit ihnen in Kontakt bleibst. Leads entstehen durch direkte Ansprache, unser wachsendes Partnernetzwerk sowie verschiedene Inbound-Kanäle.

Deine Aufgaben

- Eigenverantwortliche Führung von (Pre-)Sales-Prozessen mit Schwerpunkt auf Neukundengewinnung.
- Aufbau von Kontakten zu potenziellen Kund:innen über E-Mail, Telefon, LinkedIn oder auf Veranstaltungen.
- Im Gespräch mit potenziellen Kunden den Nutzen von Visplore anhand von Business Cases und ROI-Kalkulationen verdeutlichen
- Erarbeitung und Präsentation von relevanten Anwendungsfällen.
- Durchführung von Software-Demonstrationen (überwiegend online, gelegentlich vor Ort), abgestimmt auf die Prioritäten der Interessent:innen.
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung.
- Pflege und kontinuierliche Aktualisierung von Vertriebsaktivitäten im CRM-System (Hubspot).
- Betreuung bestehender Kundenbeziehungen mit Fokus auf Up- und Cross-Selling-Potenziale.
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Branchenveranstaltungen.
- Aktive Mitgestaltung und Optimierung von Sales-Playbooks und Vertriebsprozessen im Team.

Dein Profil

- Abgeschlossenes Bachelorstudium in Betriebs-/Wirtschaftswissenschaften und/oder Ingenieurwissenschaften.
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift auf muttersprachlichem Niveau.
- Englischkenntnisse auf mindestens C1-Niveau; weitere Sprachen – insbesondere Spanisch, Portugiesisch oder Arabisch – sind von Vorteil.
- Fundierte Ausbildung oder erste Berufserfahrung im Vertrieb sowie sicherer Umgang mit CRM-Systemen und Vertriebstools (z. B. LinkedIn Sales Navigator).
- Grundlegendes Verständnis für Datenanalyse und starkes Interesse an deren Einsatzmöglichkeiten. Kenntnisse über industrielle Anwendungsbereiche, vor allem in der Energieerzeugung oder Instandhaltung, gelten als Pluspunkt.
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke sowie Freude am Aufbau von Beziehungen, insbesondere mit technisch orientierten Ansprechpartner:innen.
- Hohe Eigenmotivation und Leistungsbereitschaft, insbesondere im Hinblick auf das Erreichen von Vertriebszielen und attraktiven Bonusstrukturen.
- Strukturierte, zuverlässige und gut organisierte Arbeitsweise.
- Bereitschaft nach Wien zu ziehen.
- EU-Staatsbürgerschaft oder einer gültigen Arbeitserlaubnis für Österreich.

Wir bieten ein fixes jährliches Einstiegsgehalt von 50.000 € brutto oder mehr (je nach Qualifikation) und eine attraktive Provisionsstruktur.

Warum du die Arbeit bei Visplore lieben wirst

- Kooperative Startup-Atmosphäre in einem internationalen Team
- Aufbau eines Netzwerks zu weltweit führenden Industrie- und Energieunternehmen
- Professionelles Mentoring und Training durch Vertriebsexperten unserer VCs
- Zentraler Arbeitsort, gut erreichbar mit öffentlichen Verkehrsmitteln
- Unkomplizierte und transparente Entscheidungsprozesse
- Flexible Arbeitszeiten
- Firmenevents und Teamaktivitäten

Du bist von den Chancen der digitalen Transformation genauso begeistert wie wir und willst unsere Mission unterstützen, die Industrie durch Data Analytics nachhaltiger zu machen?

Dann sende uns jetzt deine Bewerbung!

Kontakt

HR Specialist

Ivona Piplica-Parac
ivona.piplica.parac@visplore.com