

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.

Dein Profil

- Bachelor-Abschluss in Betriebs-/Wirtschaftswissenschaften und/oder Ingenieurwissenschaften.
- Deutsch in Wort und Schrift auf muttersprachlichem Niveau.
- Englisch in Wort und Schrift auf C1 Niveau. Weitere Sprachen sind ein großes Plus, insbesondere Spanisch, Portugiesisch, oder Arabisch.
- Du verfügst über eine formale Ausbildung und/oder frühere Erfahrung im Vertrieb sowie über Erfahrungen mit CRM-Software und Tools zur Vertriebsunterstützung (z. B. LinkedIn Sales Navigator).
- Du hast ein grundlegendes Verständnis und großes Interesse an Datenanalyse. Kenntnisse zu konkreten Anwendungen von Datenanalyse in Industrieprozessen und/oder Instandhaltung (insbesondere der Energieerzeugung) sind ein großes Plus.
- Du bist kommunikativ, knüpfst einfach neue Kontakte und baust gerne Beziehungen zu Personen mit technischem Hintergrund auf.
- Du bist hoch motiviert, attraktive Boni zu erreichen, indem du mit guten Leistungen Verkaufsquoten erreichst.
- Du bist gut organisiert und hast eine strukturierte, zuverlässige Arbeitsweise.
- Du bist bereit, nach Wien zu ziehen.
- Du bist EU-Bürger oder hast eine gültige Arbeitserlaubnis in Österreich.

Deine Aufgaben

- Du bist für die aktive Führung von (Pre-)Sales-Prozessen mit Fokus auf Neukundenakquise verantwortlich.
- Du knüpfst Kontakte zu potenziellen Kunden via E-Mail, Telefon, LinkedIn, Events.
- Du argumentierst den Kundennutzen von Visplore anhand von Business Cases und ROI-Kalkulationen.
- Du identifizierst und präsentierst Anwendungsfälle mit Relevanz für den Lead.
- Du präsentierst die Software (meist online, fallweise vor Ort) entsprechend den kundenspezifischen Prioritäten.
- Du verhandelst und erstellst Angebote in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung.
- Du aktualisierst und pflegst genaue Aufzeichnungen im CRM-System (Hubspot).
- Du bleibst auch nach dem Verkauf mit den Kunden in Kontakt und suchst nach Möglichkeiten zum Up- und Cross-Selling.
- Du repräsentierst das Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen.
- Du optimierst gemeinsam mit dem Vertriebsteam die Sales-Playbooks und -Prozesse.

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

Peter Baumann
pb@visplore.com
Tel.: +43 660 1057 155

