

## Wir bauen Zukunft!

ArgoNET GmbH ist ein spezialisierter Mobilnetzbetreiber und österreichischer Pionier im Bereich hochverfügbarer und sicherer Funknetze mit Firmensitz in Gmunden. Gemeinsam mit unseren Partnern und Eigentümern aus der österreichischen Energiewirtschaft errichten wir ein nationales 4G & 5G Mobilfunknetz mit Fokus auf kritische Anwendungen und das Internet der Dinge (IoT).

### Account / Sales Manager Mobilfunk (m/w/d)

Der bundesweite Ausbau des ArgoNET braucht die besten Mitarbeiter. Darum erweitern wir unser Team um schlaue Köpfe aus dem IT- und Telekommunikationsbereich:

#### Das erwartet Sie

Wir streben als Team faire und langfristige Beziehungen an. Durch Wertschätzung und Freiraum für persönliche Entwicklung wollen wir ein entspanntes und produktives Arbeitsklima schaffen: indem Sie spannende Aufgabenbereiche in Eigenverantwortung übernehmen, gestalten Sie ein Zukunfts-Unternehmen mit - in einem nachhaltigen und spezialisierten Markt.

- Sie sind kompetente Ansprechperson für unsere Kunden und Geschäftspartner und betreuen diese eigenverantwortlich (Pre- und Postsales)
- Sie haben die führende Rolle bei der Erstellung von Angeboten und Verhandlung von Partnerverträgen
- Sie führen in Akquisitionsprojekten laufend Abstimmungen mit den internen Fachbereichen durch
- Sie beobachten und analysieren Markttrends und den Wettbewerb und liefern neue Impulse (Marktbeobachtung)
- Sie evaluieren Kundenpotentiale, erkennen künftige Bedürfnisse der Kunden, entwickeln Vorschläge für Lösungen (Marktentwicklung)
- Sie berichten alle kundenrelevanten Informationen und behalten den Überblick über alle Kunden-Prozesse
- Sie unterstützen Customer Service Aktivitäten für Großkunden


#### Das bringen Sie mit

Begeisterung und Leidenschaft für bereichsübergreifende Teamarbeit passt am besten zu uns.


Wir suchen neue „Argonauten“, die mitarbeiten, mitdenken und mitgestalten. Womit Sie uns konkret für diese Position begeistern können:


- Höhere technische oder kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Idealerweise Vertriebserfahrung als Sales Manager oder Account-Manager in der Telekom- oder IT-Branche
- Idealerweise Erfahrung im Bereich von Mobilfunknetzen
- Erfahrung im Bereich öffentlicher Ausschreibungen wünschenswert
- Professionelles Auftreten und ausgeprägte Kundenorientierung
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Proaktive, eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsstärke und souveräner Umgang auf Entscheidungsebenen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- PKW-Führerschein
- Bereitschaft zu Dienstreisen innerhalb Österreichs

Das kollektivvertragliche Monatsbruttogehalt für diese Position beträgt € 4.500,00. Das tatsächliche Monatsbruttogehalt hängt von Ihrer Qualifikation und Erfahrung ab.

 nach Absprache

 Gmunden

 Flexible Arbeitszeiten  
mit Home-Office / Vollzeit

 [Hier](#) bewerben