

PowUnity – Innovation direkt aus und in **Innsbruck**. Unser Kunde entwickelt GPS-Tracker für E-Bikes, um die Aufklärungsquote bei Diebstählen zu erhöhen und die Fahrräder wieder sicher nach Hause zu bringen. PowUnity realisiert laufend neue Projekte und Ideen und erweitert ab sofort das Team um einen

SALES & KEY ACCOUNT MANAGER (m/w/d)

IHR AUFGABENGEBIET

- Betreuung und Akquise von Großkunden (E-Bike Hersteller u. dgl.)
- Ansprechperson B2B-Kundenkommunikation
- Training und Akquise von internationalen Außendienstmitarbeitern
- Sicherstellung einer hohen Servicequalität und Kundenzufriedenheit
- Aktive Mitgestaltung und Optimierung vom Sales Funnel

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Betriebswirtschaft, Marketing und/oder Kommunikation
- Berufserfahrung im Vertrieb und Sales – bestenfalls mit Schwerpunkt Neukundenakquise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Kommunikative Persönlichkeit mit vernetzter Denkweise
- Interesse an technischen Innovationen im Sportsegment und der Mitarbeit im Start-Up-Umfeld

Für diese Position beträgt das **Bruttojahresgehalt € 40.000,--**. Eine Überzahlung ist von unserem Kunden, entsprechend der individuellen Qualifikation und Berufserfahrung, vorgesehen. Es erwarten Sie zudem zahlreiche **Weiterbildungsmöglichkeiten**.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit der **Referenznummer 20074** per E-Mail an **bewerbung@consalt.at** und informieren Sie natürlich gerne über die weiteren Details zur Stelle, zu unserem Kunden sowie zum Bewerbungsablauf. Selbstverständlich behandeln wir sämtliche Daten diskret und halten Ihre gewünschten Sperrvermerke ein.