

Junior Sales (m/w/d) Fire Safety mit Perspektive zur Kundenübernahme

3100 Sankt Pölten, Job-ID: 1qd6cjol,

Bei SIEMENS Personaldienstleistungen (SPDL), einer Tochtergesellschaft der Siemens AG Österreich, erwartet Sie ein spannendes Arbeitsumfeld mit über 25 Jahren Erfahrung. Wir bieten anspruchsvolle Aufgaben innerhalb der vielfältigen Siemens-Gruppe sowie bei unseren namhaften Kund:innen in ganz Österreich. Wir glauben an faire Chancen, kulturelle Vielfalt und gemeinsame Erfolge.

Wir suchen ab sofort für die Überlassung an unseren Kunden, die Siemens Smart Infrastructure in 3100 St. Pölten, **eine:n Junior Sales (m/w/d) Fire Safety mit Perspektive zur Kundenübernahme** im Ausmaß von 38,5 Wochenstunden.

Du suchst keinen gewöhnlichen Einstieg im Vertrieb, sondern eine echte Karrierechance mit Substanz? Bei uns steigst du nicht „bei null“ ein: Du arbeitest von Anfang an Seite an Seite mit einem erfahrenen Senior Sales, der dich intensiv einarbeitet, begleitet und sein Know-how mit dir teilt.

Das Besondere: Du übernimmst schrittweise einen bestehenden, gut gepflegten Kundenstamm im Rahmen eines strukturierten Übergabeprozesses – eine einmalige Gelegenheit, nachhaltig Verantwortung zu übernehmen und langfristige Kundenbeziehungen weiterzuführen.

Deine Aufgaben

- Schrittweise Übernahme und eigenständige Betreuung eines bestehenden Kundenstamms
- Kompetente technische Beratung unserer Kunden im Bereich Brandmeldeanlagen
- Erstellung von Angeboten sowie Durchführung von Vertrags- und Preisverhandlungen
- Unterstützung von Planern bei der Projektierung von Brandmeldeanlagen
- Aktiver Ausbau und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Marktbeobachtung und Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Präsentation unseres Produktportfolios bei Kundenterminen und Events
- Direkte Zusammenarbeit und Mentoring durch einen erfahrenen Senior Sales
- Strukturierter Übergang eines bestehenden Kundenstamms (kein Kaltstart!)

Deine Qualifikation

- Abgeschlossene technische Ausbildung (Lehre, Werksmeister, Fachschule oder HTL) im Bereich Elektrotechnik
- Gute PC-Kenntnisse, insbesondere in Windows-Anwendungen und Betriebssystemen
- Erfahrung im Vertrieb von Produkten in der technischen Gebäudetechnik von Vorteil
- Hohe Kundenorientierung, Durchsetzungsvermögen, Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Verantwortungsbewusste und strukturierte Arbeitsweise
- Führerschein Klasse B

Ihre Perspektive

Je nach konkreter Qualifikation und Berufserfahrung ist

Wie bewerbe ich mich?

Wenn du Interesse an dieser herausfordernden und

ein Bruttomonatsgehalt von mindestens EUR 3.600,- vorgesehen (dieses übersteigt jedenfalls das kollektivvertragliche Mindestgehalt). Die letztgültige Gehaltsvereinbarung treffen wir im Rahmen eines persönlichen Gespräches.

Als Teil eines international agierenden Großkonzerns bieten wir interessante berufliche Perspektiven und Weiterbildungsoptionen mit vielseitigen Möglichkeiten, um dein Potenzial optimal zum Einsatz zu bringen.

abwechslungsreichen Position hast, dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Online Bewerbung!

Kontakt: Irene Schöfmann
E-Mail: irene.schoefmann@siemens.com

Ihre Vorteile



Benefits Gesundheit Handy Homeoffice Parkplatz Weiterbildung

SIEMENS