



Join the Connex Family

Als Teil der international erfolgreichen Awardit Gruppe bündeln wir unsere Kräfte mit der in Elmshorn (bei Hamburg) ansässigen PRÄMIE DIREKT GmbH und der IPO Solutions GmbH in Bruchsal (bei Stuttgart), um unseren Kunden das umfassendste Leistungsspektrum in den Bereichen Verkaufsförderung, Mitarbeitermotivation und Kundenbindung im DACH-Raum zu bieten. Gemeinsam sind wir der zentrale Ansprechpartner für maßgeschneiderte und innovative Lösungen – von motivierenden Gutscheinlösungen über hochwertige Sachprämienkampagnen bis hin zu Full-Service Loyalitätsprogrammen.

TEAMLEAD FIELD SALES (M/W/D)

Full-time employee, Österreich

Du brennst für den Sales Bereich, überzeugst mit klarer Kommunikation und willst nicht nur verkaufen, sondern ein Team zum Erfolg führen? Du denkst unternehmerisch, handelst zielorientiert und verstehst es, Menschen zu motivieren und weiterzuentwickeln? Dann werde Teil unseres Teams und gestalte unseren Sales Bereich aktiv mit. Bewirb dich jetzt!

Dein Profil

- Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du hast idealerweise mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Außendienst.
- Du bringst mehrere Jahre Führungserfahrung mit oder die klare Motivation, ein Verkaufsteam zu führen und weiterzuentwickeln.
- Du überzeugst durch ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie ein sicheres Auftreten.
- Du arbeitest selbstständig, strukturiert und zielorientiert und übernimmst gerne Verantwortung für deinen Erfolg und den deines Teams.
- Du zeichnest dich durch hohe Eigenmotivation, Abschlussstärke und ausgeprägtes unternehmerisches Denken aus.
- Du gehst sicher mit MS Office und CRM-Systemen um und sprichst sehr gut Deutsch sowie Englisch.
- Du bringst eine hohe Reisebereitschaft innerhalb deines Vertriebsgebiets mit.

Deine Aufgaben

- Du führst, steuerst und entwickelst das Field-Sales-Team und stellst eine hohe Performance sowie eine professionelle Zusammenarbeit sicher.
- Du verantwortest die Erreichung der Umsatzziele und KPIs deines Teams und leitest daraus konkrete Steuerungs- und Optimierungsmaßnahmen ab.
- Du motivierst dein Team im Tagesgeschäft, gibst klare Zielvorgaben und unterstützt aktiv bei der Weiterentwicklung der einzelnen Mitarbeiter:innen.
- Du coachst dein Team regelmäßig durch Begleitung von Kundengesprächen und stärkst deren Abschluss- und Beratungskompetenz.
- Du unterstützt bei komplexen Verkaufsprozessen und Angebotsverhandlungen und sicherst eine hohe Qualität im gesamten Vertriebsprozess.
- Dustellst die strukturierte Nutzung des CRM-Systems sicher und gewährleistest Transparenz, Qualität und Nachvollziehbarkeit aller vertriebsrelevanten Daten.
- Du bringst Markt- und Kundenfeedback ein und wirkst aktiv an der Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie sowie an Vertriebsmaßnahmen und Kampagnen mit.

Selbstverständlich kannst du bei uns auch gut verdienen, vom Start weg erhältst du ein monatliches Fixum zzgl. einer attraktiven,

