Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
St. Gallen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Sales & Account Manager PROVIS - Bauprojektmanagement-Software (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen in der Bau- und Immobilienbranche
- Neukundengewinnung mit klarer Wachstumsorientierung
- Beratung und Analyse der Kundenbedürfnisse für optimale PROVIS-Lösungen
- Professionelle Präsentationen der Software bei Entscheidungsträgern
- Teilnahme an und Organisation von Events und Messen

Was Sie ausmacht:
- Fundierte Ausbildung im technischen oder kaufmännischen Bereich
- Höhere Ausbildung (FH/HF) oder vergleichbare Weiterbildung erwünscht
- Mehr als 3 Jahre Erfahrung im Verkauf und Account Management im B2B-Bereich
- Leidenschaft für Kundenakquise und Business Development
- Hohe IT-Affinität und Begeisterung für Digitalisierung
- Unternehmerisches Denken, kommunikative Stärke und eigenständiges Arbeiten
- Von Vorteil: Kontakte in der Bau- oder Immobilienbranche
- Von Vorteil: Kenntnisse einer weiteren Landessprache
- Unkomplizierte, humorvolle Persönlichkeit, die sich gut ins Team einfügt

Was diese Stelle ausmacht:
- Innovative, marktführende Lösung mit starkem Ruf
- Fundierte Einarbeitung und spannendes Entwicklungspotenzial
- Leistungsabhängiger Lohn
- Übernahme von Krankentaggeld- und Unfallversicherung
- Motiviertes Team mit echtem Spirit (5 Sterne auf kununu)
- Flache Hierarchien und schlanke Strukturen