

Wir sind eine Tochtergesellschaft des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft. Unsere Aufgabe: den Forschungs- und Wirtschaftsstandort Österreich noch erfolgreicher machen. Wir holen Unternehmen und Spitzenkräfte ins Land und betreuen internationale Filmprojekte. Wie tun wir das? In einem kleinen, engagierten Team, das sich bestens in Wirtschaftsfragen auskennt, mit fremden Sprachen und Kulturen auf Du und Du ist und unbürokratisch und voller Ideen die besten Lösungen für unsere Kund:innen sucht. Mit dem Gütesiegel „equalitA“ wurde unser Engagement für innerbetriebliche Frauenförderung ausgezeichnet.

Wenn Sie sich auch in der ganzen Welt zu Hause fühlen und den Zusammenhalt eines starken Teams schätzen, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Für unser Team „INVEST in AUSTRIA“ suchen eine:n

Sales Mitarbeiter:in/Vertriebsinnendienst (m/w/d)
Senior Business Location Consultant
für das Team Deutschland
40 Wochenstunden

Was Sie erwartet

- Sie unterstützen die Marktverantwortlichen aktiv bei der Betreuung von deutschen Unternehmen, die sich in Österreich ansiedeln oder vor Ort weiter expandieren möchten und betreuen mittlere und kleiner Projekte eigenständig
- Sie übernehmen die Erstanfrage und Beratung von potentiellen und interessierten Unternehmen per Telefon, E-Mail, Video-Call und auf Veranstaltungen
- Sie bearbeiten selbständig Erstanfragen, fassen bei Leads und aktiven Projekten nach und unterstützen bei der Projektabnahme
- Sie recherchieren Informationen zu konkreten Unternehmensanfragen mit Bezug zum Wirtschaftsstandort Österreich und koordinieren Folgeschritte fallweise mit Bundesländern und externen Partner:innen
- Sie unterstützen beim Auf- und Ausbau des Netzwerks an Multiplikatoren in Österreich
- Sie arbeiten strukturiert mit dem CRM-System (Microsoft CRM), Kenntnisse nicht Voraussetzung, jedoch Interesse an CRM, und der Arbeit mit Daten und Datenbanken erforderlich
- Sie unterstützen die Vorbereitung und den Besuch von Fremdveranstaltungen (Bsp. Messen) sowie die Organisation von eigenen Veranstaltungen (Bsp. Standortseminare)
- Sie unterstützen die Marktverantwortlichen mit Ideen und der Ausführung von Lead Generation Kampagnen und digitalen Marketingmaßnahmen (teilweise in Koordination mit und umgesetzt durch die Kommunikationsabteilung)

Was Sie mitbringen

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung (HAK, ESA, o.ä.) oder akad. Abschluss mit Fokus Betriebswirtschaftslehre / Marketing / Vertrieb oder JUS
- Sie haben idealerweise bereits Berufserfahrung im Vertrieb / Consulting (auch Wiedereinsteiger:innen) oder in ähnlicher Position
- Sie verfügen über eine hohe Serviceorientierung und haben Freude an persönlichen Kontakten
- Sie sind begeisterungsfähig und arbeiten engagiert
- Sie kennen die Arbeit mit Datenbanken und Lead Generation Kampagnen
- Sie kommunizieren gerne haben Freude am direkten Kundenkontakt
- Sie interessieren sich für das Thema Wirtschaftsstandort Österreich und wissen idealerweise schon einiges darüber
- Sie sprechen und schreiben fehlerfrei Deutsch und haben gute Englischkenntnisse
- Sie arbeiten gerne und wertschätzend in einem kleinen Team

Was wir bieten

- Sie arbeiten an abwechslungsreichen Aufgaben in einem dynamischen Arbeitsumfeld mit Hands-on-Mentalität
- Sie haben Freiraum beim Umsetzen von Ideen und zur Einbringung von Inhalten
- Sie schätzen unsere flexiblen Arbeitszeiten mit Gleitzeit und Homeoffice
- Sie sind im Austausch mit spannenden Kooperationspartner:innen in einem internationalen Umfeld
- Wir bieten die Sicherheit eines öffentlichen Arbeitgebers
- Wir leben einen wertschätzenden Umgang
- Unser Büro liegt im Zentrum Wiens bei der Staatsoper
- Wir bieten ein modernes Benefitpackage, regelmäßige Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen verstehen sich von selbst

Das kollektivvertragliche Bruttomindestgehalt beträgt EUR 3.294,61 inkl. Funktionszulage. Gerne bezahlen wir mehr für entsprechende Erfahrungen.

Interessiert? Dann schicken Sie Ihre Bewerbung bitte mit Foto an:
Karin Donato, k.donato@aba.gv.at.

Mit Ihrer Bewerbung stimmen Sie zu, dass wir Ihre personenbezogenen Daten für den Recruiting-Prozess verwenden. Nach 6 Monaten löschen wir Ihre Daten automatisch.