

Sales ManagerIn in Österreich (40h/Woche, all genders) – vorzugsweise Standort Wien

Die Energie- & Klimawende braucht mehr als gute Ideen
– sie braucht Umsetzung. Tempo. Struktur. Fokus.

Du möchtest in einem Team arbeiten, für das **Klimaneutralität, nachhaltige Energielösungen und GreenTech nicht nur Schlagworte** sind? Perfekt! Denn genau das ist unsere Mission.

Wir sind ein innovationsgetriebenes Unternehmen, das **KundInnen auf dem Weg zu Zero Emission unterstützt**. Unser Ziel: **die Klima- und Energiewende aktiv mitgestalten**. Dafür suchen wir dich – eine motivierte und zielstrebige Persönlichkeit, die als **Sales ManagerIn** unser Team stärkt und weiterentwickelt!

Deine Aufgaben

- Verantwortung für die strategische und operative Neukundengewinnung in unseren Produktbereichen rund um Klimaschutz, CO₂-Management und Nachhaltigkeit in Süd- und Ostösterreich
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen mit EntscheiderInnen auf Management-Ebene
- Identifikation von Geschäftspotenzialen sowie Entwicklung individueller Lösungsansätze für Unternehmen aller Branchen
- Eigenständige Steuerung des gesamten Sales-Prozesses: von der Lead-Generierung über Angebots- und Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss in Zusammenarbeit mit unserem Delivery-Team
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produkt-, Marketing- und Projektteam zur kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios
- Repräsentation von one2zero auf Branchenveranstaltungen, Messen und Netzwerkevents

Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise in beratungsintensiven und nachhaltigkeitsorientierten Produkten oder Dienstleistungen
- Nachweisliche Erfolge in der Kundengewinnung und dem Aufbau strategischer Partnerschaften sowie einem Track-Record in der Umsatzverantwortung
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten sowie souveränes Auftreten auf EntscheiderInnen-Ebene
- Unternehmerisches Denken, hohe Eigenmotivation und eine zielorientierte Arbeitsweise
- Begeisterung für Nachhaltigkeit, Klimaschutz und innovative Geschäftsmodelle
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und MS Office, insbesondere PowerPoint & Excel

Das erwartet dich bei uns

- Flexibles & innovationsgetriebenes Arbeitsumfeld
- Homeoffice-Möglichkeiten & flexible Arbeitszeiten
- Flache Hierarchien & wertschätzende Führungskultur
- Standorte u. a. in Wien und Salzburg
- Attraktive Benefits & Weiterbildungsmöglichkeiten
- Möglichkeiten zu Bonusauszahlungen

Das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position beträgt € 3.063,55 brutto/Monat (auf Vollzeitbasis).

Selbstverständlich sind wir – abhängig von **Qualifikation und Erfahrung** – zu einer deutlichen **Überzahlung** bereit.

Bereit für den nächsten Karriereschritt?

Dann bewirb dich jetzt unter evelyn.arnold@one2zero.at – wir freuen uns auf dich!