



CREATE YOUR OWN
FOOTPRINT



A TEC CAREERS

Unser Fokus liegt auf der Entwicklung von modernen und innovativen Technologien zur Steigerung der Effizienz sowie einer **signifikanten Reduktion der Umweltbelastungen**. Durch A TEC Optimierungen werden bereits jetzt Einsparungen bei dem Einsatz von Fossilen Brennstoffen in der Zementindustrie ermöglicht. Die A TEC Group unterstützt mit ihren Produkten die Zementindustrie, um eine nachhaltige Produktion zu fördern. Da jede Lösung individuell auf den Kunden zugeschnitten wird, sind unsere Projekte eine Herausforderung und Chance der Weiterentwicklung für Mitarbeiter*innen und die A TEC Group. Seien Sie ein Teil der Entwicklung neuer Technologien in der Zementindustrie und bewerben Sie sich zur nachhaltigen Verstärkung unseres Teams mit Hauptsitz in Gödersdorf bei Villach als:

SALES & KEY ACCOUNT MANAGER (W/M/D)

Wir bieten Ihnen

- Langfristige Anstellung in einem international agierenden Unternehmen
- Herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeiten, da unsere Lösungen maßgeschneidert sind
- Umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten – Gleitzeit
- Firmenlaptop und Firmenhandy
- Sehr gutes, kollegiales Arbeitsklima
- Marktkonforme Bezahlung – Leistung und Erfahrung werden entsprechend entlohnt, lassen Sie uns darüber sprechen

Was Sie mitbringen

- Abgeschlossene wirtschaftliche oder technische Ausbildung (z.B. Wirtschaftsingenieur, TU, FH)
- Mehrjährige Erfahrung in vergleichbarer Position
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Gute Markt- und Kundenkenntnisse in der Zementindustrie
- Erfahrung im Customer-Relationship-Management
- Strategische und unternehmerische Denk- und Arbeitsweise
- Eigenverantwortliche und proaktive Arbeitsweise
- Hands-on Mentalität
- Reisebereitschaft im Ausmaß von bis zu 20 %



Arbeitsbeginn
ab sofort



Brutt Jahreslohn
ab 42.000€



Arbeitsort
Gödersdorf, AT
Hybrid Work



Arbeitsmodell
Vollzeit
Gleitzeit

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Weltweite Kundenbetreuung für Engineering, Anlagenbau und Technologie im Zement -Anlagenbau sowie für Alternativbrennstoffprojekte
- Umsetzung der Verkaufsziele und Entwicklung von Vertriebsstrategien für die jeweiligen Vertriebsregionen
- Angebotskalkulation und -erstellung
- Vertragsausarbeitung sowie technische und kommerzielle Verhandlungsführung mit Kunden
- Individuelle Kundenbetreuung und technische Beratung vor Ort sowie Repräsentation des Unternehmens und des Leistungsspektrums
- Akquisition von Neukunden sowie Aufbau und Pflege des Kundenstammes
- Erarbeitung und Vortrag von technischen anspruchsvollen Präsentationen
- Systematische Marktbearbeitung, Beobachtung und Analyse
- Kooperation mit den Vertriebsingenieur der Firmengruppe

WIR FREUEN UNS AUF IHRE BEWERBUNG

Wenn Sie an dieser herausfordernden Position Interesse haben, dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung. Senden Sie diese bitte an Frau Jacqueline Kohlmayer per E-Mail: jacqueline.kohlmayer@atec-ltd.com