



**Ihr Herz schlägt für den Vertrieb, Sie knüpfen gerne neue Kontakte und wollen egal wo in Österreich etwas verdienen indem Sie unsere Business SMS-Lösungen an Kunden verkaufen? Dann haben wir eine Mission für Sie!**

Jeder kennt sie, die mobile Terminerinnerung vom Arzt, der Sicherheitscode einer Website oder einen TAN für Online Banking. SMS sind ein wichtiger mobiler Kommunikationskanal für Unternehmen, um Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner zu erreichen. Sie sind kostengünstig, universell anwendbar, zuverlässig und schnell.

DIMOCO Messaging bietet qualitativ hochwertige Business-SMS-Lösungen an und ermöglicht damit globale Kommunikation in jeder Sprache. Über unseren Messaging-HUB versenden wir für unsere Businesskunden jährlich über 1 Milliarde SMS. Wir verfügen selbst über ein international ausgebautes Netzwerk an Mobilfunkverbindungen und investieren laufend in neue Technik und Infrastruktur.

## **Regional Sales Manager (w/m/d)**

**für den Verkauf von SMS Lösungen an Unternehmen**

### **Ihre Mission:**

Um unser stetig steigendes SMS Geschäft weiter auszubauen, suchen wir in Österreich für die Regionen Wien-Niederösterreich-Burgenland, Tirol-Vorarlberg, Steiermark-Kärnten und Salzburg-Oberösterreich erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen, die den Marktausbau in der jeweiligen Region professionell, zielorientiert und selbstständig für uns forcieren.

Motiviert organisieren Sie eigenständig neue Geschäftsanbahnungen - beginnend beim Research der jeweiligen Zielkunden und Kontaktaufnahme mittels Telefon oder Social Media Kanäle über Präsentation unseres Produktes beim Kunden bis hin zu den Vertrags- und Abschlussverhandlungen.

### **Ihr neuer Job:**

- Durch gezielte Recherche identifizieren Sie Neukunden/-innen mit SMS-Anwendungsszenarien in Ihrem Zielgebiet
- Sie gehen aktiv auf Interessenten zu und beraten diese fachmännisch, um sie langfristig für DIMOCO zu gewinnen
- Ihr hoher Grad an Eigeninteresse, Ihre IT- und Software-Affinität, sowie Ihre Begeisterung für Telekommunikation verschaffen Ihnen einen wesentlichen Vorteil bei der Kundenakquise
- Verhandlungssituationen und Kunden/-innenmeetings sind durch Ihr professionelles Auftreten ein leichtes Spiel für Sie

- In Ihrem Vertriebsgebiet beeinflussen Sie somit aktiv den Aufbau und die Weiterentwicklung der regionalen Vertriebsstrukturen und damit einhergehender Wert- und Ertragssteigerung

#### **Was Sie mitbringen sollten:**

- Offenheit, mit Menschen in Kontakt zu treten
- Freude am Vertrieb inkl. Cold-Calling
- Selbstvertrauen, Durchsetzungsstärke und Kommunikationsstärke
- Einsatzbereitschaft und Hartnäckigkeit
- Als Digital Native haben Sie sowohl technisches Grundverständnis als auch Interesse an der SMS-Welt
- Freude an der Reisetätigkeit in Ihrem Zielgebiet
- Eigener PKW mit dem die Kundentermine absolviert werden (km-Geld und Diätenerstattung sind selbstverständlich für uns)
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse

#### **Gute Gründe warum mit DIMOCO:**

- Eigenständige und herausfordernde Tätigkeit in einem modernen Unternehmen in der Mobile-Messaging Welt
- Großartige Chance aktiv an der Umsatzsteigerung des Unternehmens mitzuwirken
- State of the Art Notebook, Firmenhandy und Büro-/Präsentationsmaterial
- Fundierte und praxisnahe Einschulungs- und Einarbeitungsphase
- Attraktives Einkommen sowie ein zusätzliches Provisionsmodell
- Teamevents
- Sofortige Startmöglichkeit

Aus rechtlichen Gründen weisen wir darauf hin, dass das jährliche kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Stelle mit € 27.440,- Brutto/Jahr startet, wobei wir entsprechend Ihrer Qualifikation und Erfahrung eine deutliche, marktkonforme Überzahlung bieten.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Bekanntgabe der angestrebten Tätigkeitsregion über unser Bewerberportal: <https://dimoco.eu/contact-form-career/>

#### **DIMOCO Messaging GmbH**

Cornelia Wallner

Head, Human Resources

Campus 21, Europaring F16/402

A-2345 Brunn/Gebirge

T: 0043-1-33 66 888-0

W: <https://dimoco.eu/career>