



Ihr Herz schlägt für den Vertrieb, Sie knüpfen gerne neue Kontakte und wollen unsere innovativen 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 bereits über 1 Milliarde SMS. Wir verfügen selbst über ein international ausgebautes Netzwerk an Mobilfunkanbindungen und investieren laufend in neue Technik und Infrastruktur.

Bei uns erwartet Sie ein internationales Team. DIMOCO unterstützt und fördert Mitarbeiter, bietet Raum für persönliche Weiterentwicklung und versteht Work Life Balance als wichtige Voraussetzung.

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 unserem Büro in **Ruggell/Liechtenstein** für die Regionen Liechtenstein, West-Österreich (Tirol & Vorarlberg), Südtirol und die deutschsprachige Schweiz 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 Telefons oder Social-Media-Kanäle über Präsentation unseres Produktes beim Kunden bis hin zu den Vertrags- und Abschlussverhandlungen.

Unser Geschäft lässt sich trotz der derzeitigen CORONA-Situation einwandfrei über digitale Kommunikationswege bewerkstelligen und setzt aktuell keine umfangreiche Reisetätigkeit voraus. Unser Geschäftszeit und die allgemeine Nachfrage nach Kommunikation via SMS steigt in Zeiten wie diesen, das gewährleistet eine sichere Anstellung bei DIMOCO.

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 mobile Dienste verschaffen Ihnen einen wesentlichen Vorteil bei der Kundenakquise
- Verhandlungssituationen und KundenInnenmeetings 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:

- Akquisitionsstärke sowie nachweisbare Vertriebsserfolge insbesondere in der Neukundengewinnung
- Berufserfahrung im Vertrieb von Dienstleistungen
- 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 allfällige 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
- Sofortige Startmöglichkeit
- Attraktive Verdienstmöglichkeiten mit Fixgehalt und variablem Anteil

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung über unser Bewerberportal: 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: dimoco.eu/career