

OFFEN
FÜR **MEHR** MIT
MAGENTA.



Key Account Manager (w/m/d) - International Sales IoT

Vienna | ab sofort | Full-time employee | unbefristet

Wir sind Magenta

Magenta Telekom ist ein führender Anbieter von Internet, Mobilfunk, Entertainment und Business-Lösungen in Österreich. Das Unternehmen zählt rund 2.200 Mitarbeiter:innen und ist Teil der Deutsche Telekom Gruppe.

Dein Team

Unser T-Mobile International IoT Sales Team verantwortet die strategische Betreuung und Weiterentwicklung internationaler IoT-Key Accounts mit dem Ziel, nachhaltiges Umsatzwachstum zu erzielen und neue Geschäftspotenziale zu erschließen. Dabei beraten wir unsere Kunden zu innovativen Connectivity-, Satelliten- und Positionierungslösungen und bauen langfristige Beziehungen zu relevanten Entscheidungsträger:innen auf.

- Verantworte die Umsatz, Wachstums und Ergebnisziele deiner internationalen Key Accounts
- Entwickle Vertriebs und Account Strategien, erschließe neue Geschäftspotenziale und baue zusätzliche Buying Center auf
- Steuere den gesamten Vertriebszyklus von der Bedarfsanalyse über die Angebotserstellung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Berate deine Kundinnen und Kunden zu IoT Connectivity sowie innovativen Technologie und Service Lösungen
- Baue langfristige Beziehungen zu relevanten Entscheiderinnen und Entscheidern auf und führe internationale Vertriebsteams zum Erfolg

- Du hast mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder Key Account Management von komplexen ICT-, Telekommunikations- oder IoT-Lösungen im Geschäftskundenumfeld?
- Du bringst ein tiefes Verständnis für IoT Connectivity, digitale Geschäftsmodelle und angrenzende Technologieportfolios mit?
- Du hast nachweisbare Erfolge in der strategischen Entwicklung internationaler Großkunden sowie in der Erschließung zusätzlicher Geschäftspotenziale innerhalb bestehender Accounts?
- Du verfügst über ausgeprägte Fähigkeiten im Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen und bewegst dich sicher auf Entscheider- und C-Level-Ebene?
- Du überzeugst durch Verhandlungsgeschick auf Deutsch und Englisch, Abschlussstärke und Erfahrung in der Steuerung komplexer Vertriebsprojekte sowie in der Führung von Selling-Teams?

Wir bei Magenta glauben an vielfältige Mitarbeitende und leben Chancengleichheit. Wir begrüßen alle Bewerbungen unabhängig von kultureller als auch sozialer Herkunft, Alter, Geschlecht, Nationalität, Religion, Behinderungen oder sexueller Orientierung. Magenta verbindet alle Menschen.



„Kunde ist König“
ist unser
Versprechen.



Wir wollen
gemeinsam
gewinnen.



Du kannst
dich auf mich
verlassen.



Wir dürfen das
und machen's
einfach.



Kein Bullshit Bingo -
wir sagen was
Sache ist.



Wir nehmen's
mit
Humor.

I ♥ Magenta

Tickst du auch so?
DANN BIST DU BEI UNS GENAU RICHTIG!



Beratungsangebote



Dienstwagen



Flexible Arbeitszeiten



Gesundheitsangebote



Lernangebote



Homeoffice



Parkplatz



Zukunftsvorsorge

Wir sind Magenta, du auch?



Andre Pulec

+4367682006257

Für diese Position ist lt. unserem Kollektivvertrag für Telekommunikation ein monatliches Mindestgehalt von € 4.175,76,- brutto auf Vollzeitbasis (38,5 Wochenstunden) vorgesehen. Dein tatsächliches Gehalt besprechen wir noch mit dir persönlich. Wir orientieren uns dabei an deiner individuellen Qualifikation und deiner Erfahrung und bieten dir eine entsprechende, attraktive Überzahlung.

Du willst noch mehr über uns wissen? Dann findest du hier mehr Einblicke in die **Welt von Magenta.**

Jetzt bewerben!