



Business Development Manager (m/w/d)

Gestalten Sie mit uns die Zukunft digitaler Arbeitsprozesse.

Mit unserer Cloud-Software vereinen wir Zeiterfassung, Projekt- und Ressourcenmanagement, Dokumentenverwaltung sowie viele weitere Funktionen auf einer zentralen Plattform. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen engagierten Business Development Manager (m/w/d), der unser Wachstum aktiv mitgestaltet.

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Skalierung unseres Softwarevertriebs
- Identifikation neuer Marktpotenziale und Geschäftsmöglichkeiten
- Gewinnung neuer Kunden und Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kunden
- Erstellung und Durchführung überzeugender Software-Präsentationen und Produktdemos
- Entwicklung neuer Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Produktentwicklung
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Ableitung neuer Wachstumschancen
- Mitgestaltung der Vertriebsprozesse und kontinuierliche Optimierung unserer Sales-Pipeline





Das bringen Sie mit

Ihre Schlüsselqualifikationen

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. vergleichbare Qualifikation
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb, Business Development oder Account Management
- Technisches Verständnis und Interesse an digitalen Lösungen
- Kommunikationsstärke sowie sicheres Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Hohe Kundenorientierung, Eigeninitiative und unternehmerisches Denken
- Sicherer Umgang mit Microsoft 365 (Outlook, Word, Excel)
- Kenntnisse im Online-Marketing (Social Media, Google Ads, SEO)

Optional – von Vorteil

- Erfahrung im SaaS-Umfeld oder im Vertrieb von Softwarelösungen
- Bestehendes Netzwerk in relevanten Branchen
- Affinität zu digitalen Trends, KI und Vertriebsautomatisierung

Das bieten wir Ihnen

- Bruttogehalt: € 2.471,00 bis € 3.805,00 zzgl. attraktiver Umsatzbeteiligung (je nach Qualifikation und Erfahrung)
- Modernes Equipment: Laptop, Tablet, Smartphone und alles, was Sie für Ihren Erfolg benötigen
- Modernes Bürogebäude mit Gemeinschafts- und Konzentrationszonen
- Höhenverstellbarer Arbeitsplatz in der Gemeinschaftszone
- Vergünstigtes, abwechslungsreiches Mittagessen
- Kollegiales Miteinander mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Große Mitgestaltungsmöglichkeiten und Raum für eigene Ideen
- Langfristige Perspektive in einem eigentümergeführten, profitablen Unternehmen
- Aktive Förderung Ihrer fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung

Werden Sie Teil unseres Teams!

Sie möchten den Vertrieb einer innovativen Softwarelösung aktiv mitgestalten und gemeinsam mit uns wachsen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (Lebenslauf, gerne inklusive Portfolio) mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an:

lederer@multiwork.at

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!



Über Multiwork

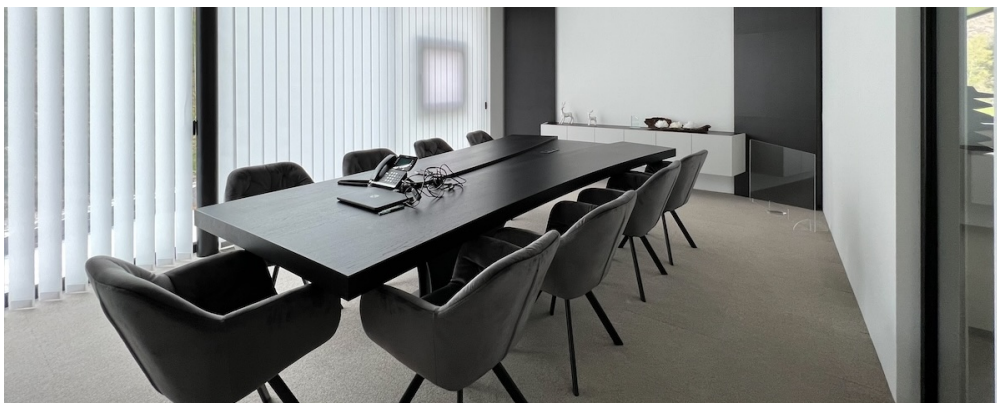
Wir sind seit 1998 im Vertrieb, der Dienstleistung und der Softwareentwicklung in der Hygienebranche tätig. Der Unternehmenssitz befindet sich zentral im oberen Inntal, mit einer Fahrzeit von fünf Minuten nach Landeck. In unserem neu errichteten Hauptsitz arbeiten wir an innovativen Technologien, um Abläufe in unserer Branche zu verbessern. Bei uns arbeiten Gründer, Senior und Berufseinsteiger zusammen und geben sich wertvolles Feedback. Wir sind ein facettenreiches Team, das Spaß an der Arbeit hat. Unsere Vision ist die Effizienzsteigerung der Arbeit in der Hygienebranche. Wir glauben an das Einfache – und genau nach diesen Prinzipien wird Multiwork Cloud, die benutzerfreundlichste Software für Hygiene-, Mitarbeiter- und Fahrzeugmanagement, gestaltet.



1998 gegründet



28 Mitarbeiter



Hygienebranche



Mittelstand

