

# Werde Teil der Data Excellence Familie!



## Sales Support Specialist (w/m/d) (Vertriebsinnendienst)

- 🚀 Start: Sofort
- 🚀 Level: 38,5 Wochenstunden
- 🚀 Experience: > 5 Jahre
- 🚀 Department: Vertrieb
- 🚀 Dienstort: Linz
- 🚀 Gehalt: EUR 70.000/Jahr (bei 38,5h/Woche). Entsprechend deiner Qualifikation und Erfahrung wird eine Überbezahlung angeboten.

Bei dataspot. dreht sich alles um Daten! Stimmt das? In Wirklichkeit dreht sich bei dataspot. alles um Menschen, die Daten als einen zentralen Unternehmenswert sehen.

- 🚀 Wir sind ein Team, das Spaß daran hat, mit Führungskräften und Business-Expert:innen fachliche Datenarchitekturen, Fachdatenmodelle und Datenlandkarten zu entwickeln, auf denen die Steuerung und Weiterentwicklung des Geschäftes basiert.
- 🚀 Wir verstehen uns als ein Team, das entsprechend seiner Stärken aufgestellt ist, gemeinsam lernt und motiviert ist, seinen Horizont weit über das eigene Betätigungsfeld zu erweitern.
- 🚀 Wir legen höchsten Wert auf Qualität und Professionalität und sind überzeugt, dass wir uns nur durch operative Exzellenz die Freiräume schaffen, Neues zu denken, zu testen, zu tun.

Im Zentrum unserer Kundenprojekte steht die Einführung von integriertem Metadatenmanagement mit unserer Software dataspot., begleitet von Data Governance, Datenqualitätsmanagement und Datennutzungsprojekten.

Der Sales Support Specialist ist eine Schlüsselfunktion in unserem Vertriebsteam, die sicherstellt, dass die Vertriebsprozesse reibungslos ablaufen und die Kundenzufriedenheit auf höchstem Niveau gewährleistet wird. In enger Zusammenarbeit mit den Sales Expert:innen und dem Customer Success Manager unterstützt du aktiv die Erreichung der Vertriebsziele und trägst zur langfristigen Bindung von Kunden bei.

### Deine Aufgaben:

#### Sales Operations

- 🚀 Du unterstützt den gesamten Verkaufsprozess, einschließlich der Angebotserstellung, der Verhandlung und der Abwicklung.
- 🚀 Du sorgst für Effizienz im Verkaufsprozess und kümmerst dich um administrative Aufgaben.
- 🚀 Du trägst die Verantwortung für hochqualitative Kontaktdaten im CRM.
- 🚀 Du erfasst und pflegst Opportunities im System.

## **Bid Management**

-  Du bist verantwortlich für die Bearbeitung von öffentlichen Ausschreibungen und RfP's und die Koordination aller beteiligten Stakeholder.
-  Du sorgst dafür, dass Angebote fristgerecht und qualitativ hochwertig eingereicht werden.
-  Du übernimmst häufig in Abstimmung mit der Geschäftsführung auch die Verhandlung von Vertragsbedingungen.

## **Bestandskundenbetreuung**

-  Du bist erste Ansprechpartner:in für Bestandskunden und bietest ihnen aktiv Upselling- und Cross-Selling-Angebote an.

## **Leadmanagement**

-  Du nimmst dich um Inbound-Opportunities an und verfolgst sie gemeinsam mit dem Salesteam weiter.
-  Du übernimmst marketing-qualified Leads und konvertierst sie in sales-qualified Leads.
-  Du hilfst bei der Durchführung von Outbound-Aktivitäten im Rahmen von Sales-Kampagnen mit.
-  Du unterstützt LinkedIn-Aktivitäten des Unternehmens als Corporate Influencer.

## **UND...**

-  du hast eine fundierte, abgeschlossene Berufsausbildung.
-  du hast mindestens 5 Jahre einschlägige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der (SaaS-)Software- und/oder Consulting-Branche.
-  Erfahrung im B2B-Vertrieb
-  du bist ein:e Networker:in, sprichst fließend Deutsch und hast sehr gute Englisch-Kenntnisse.
-  bist Team-Player und bringst eine Hands-On-Mentalität mit.
-  bist ein:e Meister:in im Umgang mit Microsoft Office (Excel, PowerPoint, Word).
-  hast ein gutes analytisches Verständnis und bist kommunikativ.
-  besitzt eine gute Portion Eigeninitiative und Hands-On-Mentalität.
-  hast gute Projektmanagement-Skills.
-  entwickelst Freude am direkten Kontakt mit Kunden.

## **Deine persönlichen Benefits!**

### **New Work**

Wir arbeiten da, wo wir gebraucht werden, um den maximalen Nutzen zu stiften – beim Kunden, im Office oder von zu Hause.

### **Berufliche und persönliche Weiterentwicklung**

Das Thema Data Excellence als Grundstein der Digitalisierung wird unsere Kunden noch viele Jahre begleiten und immer stärker nachgefragt. Daher bieten wir dir den Rahmen mit und bei uns dauerhaft zu wachsen und sehen den Erhalt der Employability als unsere Führungsaufgabe.

### **Interessiert?**

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

**Marlene Schwaiger**

+43 676 83 664 444

[jobs@dataspot.at](mailto:jobs@dataspot.at)

**dataspot. gmbh** - be data excellent

WIEN | Marxergasse 25/B/E0, 1030

LINZ | Promenade 9, 4020

ZÜRICH | Buckhauserstrasse 24, 8048

BASEL | St. Alban-Vorstadt 106, 4052

BERLIN | Kurfürstendamm 14, 10719