

Wir machen Barrierefreiheit sichtbar und suchen als innovatives, mehrfach ausgezeichnetes Startup im Bereich barrierefreien Tourismus einen

Sales Mitarbeiter

Aufgaben:

- Aktive Kundenakquise
- Kaltakquise per Telefon
- Beratung
- Durchführung von Verkaufsgesprächen
- Abschlussverhandlung
- Nachbereitung und Regelmäßiges Reporting aller Vertriebsaktivitäten und Datenbankpflege
- proaktive Betreuung aller bestehenden Kunden
- Inseratsverkauf Magazin

Anforderungen:

- 2- 3 Jahre Vertriebs Erfahrung
- Reisebereitschaft (Österreich)
- Interesse für Tourismus und Barrierefreiheit
- selbstständige, ergebnisorientierte Arbeitsweise
- hohes Energielevel
- Deutsch (fließend) und Englisch (sehr gut)
- Erfahrungen im Tourismus von Vorteil
- Erfahrung im Umgang mit Sales- / CRM-Tools
- Kommunikationsfreudigkeit sowie persönliches Engagement und Hands-On Mentalität
- Charisma, Abschlussstärke, Durchhaltevermögen sowie unternehmerisches Denken
- Sprachgewandtheit, touristische Affinität sowie sicheres Auftreten gegenüber den Kunden vor Ort

Was wir bieten:

- Die Möglichkeit bei einem innovativen Projekt mit SINN mitzuarbeiten
- Flexible Arbeitszeiten, Teilzeit möglich
- Büro in Wien oder Klagenfurt
- Attraktive Entlohnung monatliche Entlohnung Fixum, sowie attraktive, erfolgsorientierte variable Vergütung nach Vereinbarung
- Start: ab sofort

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, bitten wir um eine aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf an Agnes Fojan agnes@holidaysonwheels.at