

# Junior Account Manager/in Österreich

Ab sofort / 80-100% / Linz, Österreich

Das Schweizer Startup Zippsafe gilt als Pionier von Smart Soft Locker Solutions - einer smarten und höchst platzsparenden Garderobenlösung für Mitarbeitende. Die Lösung erreicht Flächeneinsparungen von bis zu 70%, ohne dabei auf Komfort für die Nutzer zu verzichten. Dank innovativen Ansätzen wird die Hygiene in den Umkleiden optimiert und der Schliessfachverwaltungsprozess digitalisiert. In Zeiten von Urbanisierung und Digitalisierung ermöglicht Zippsafe so die Transformation hin zu platzsparenden und intelligenten Personalgarderobenlösungen und bietet gleichzeitig bestmögliche Nutzerfreundlichkeit für Fachleute im Gesundheitswesen und der Industrie.

Seit der Auszeichnung als «Best Business Idea» durch «The Entrepreneurial Wave» im Jahr 2016, dem Erhalt des Venture Kick Awards in 2017 und dem Finaleinzug bei den SEF Awards 2020 konnten Aufträge einer internationalen Kundschaft aus der Schweiz, Deutschland, Österreich, Frankreich, Belgien, Lettland sowie der USA gewonnen werden. Das schnell wachsende Technologie-Startup ist 2016 aus der ETH Zürich heraus entstanden und beschäftigt heute rund 32 Mitarbeitende in der Schweiz und EU. Werde Teil der Erfolgsgeschichte und revolutioniere mit Zippsafe einen Markt, der seit Jahrzehnten unverändert blieb.

Zur Umsetzung unserer Expansionspläne in Österreich suchen wir dich! Als Junior Account Manager/in Österreich trägst du die Verantwortung für die Neukundengewinnung in Österreich. Du begleitest die Kunden vom ersten Kontakt durch Kaltakquise über Vertragsverhandlung bis zur Realisierung des Projektes und darüber hinaus. In dieser vielseitigen und verantwortungsvollen Funktion trägst du maßgeblich zum Erfolg der Zippsafe AG bei.

## Deine Aufgaben

- ◆ Selbständige Betreuung des Kundenstammes der zugeteilten Region und Erweiterung durch Neukundenakquise (Cold Calling)
- ◆ Abhalten von Verkaufsterminen und Teilnahme an Vertragsverhandlungen, Messen & Konferenzen
- ◆ Selbständige Bearbeitung von Innendienst-tätigkeiten wie Offertenerstellung und Erarbeitung von Raumkonzepten für potenzielle Kunden
- ◆ Mithilfe bei Hardwareinstallationen und Durchführen dazugehöriger Nutzerschulungen
- ◆ Durchführung von Marktanalysen und Beobachtung von Markttrends, um die Marktexpansion strategisch zu planen und voranzutreiben
- ◆ Verantwortlich für Projektmanagement mit Kunden und betriebsinternem Order Management

## Dein Profil

- ◆ Hohe Affinität zu Sales
- ◆ Erste Erfahrung im Bereich Sales sind von Vorteil
- ◆ Gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- ◆ Hohe Eigenständigkeit und eine genaue Arbeitsweise
- ◆ Ausgeprägte Kontakt- & Kommunikationsstärke, gepaart mit hoher Eigeninitiative und Macherqualitäten
- ◆ «Fighter»-Mentalität für die Umsetzung der ambitionierten Expansionspläne

## Was dich Erwartet

- ◆ Die Möglichkeit Dich in einem Schweizer top Startup einzubringen und den langfristigen Erfolg mitzugestalten
- ◆ Die Chance auf persönliche Weiterentwicklung und ein langfristiges Arbeitsverhältnis
- ◆ Ein dynamisches, innovatives Arbeitsumfeld und ein motiviertes Team, das mit viel Leidenschaft auf den gemeinsamen Erfolg hinarbeitet und diesen auch mit regelmässigen Team-Events feiert

Klingt nach einer spannenden Herausforderung? Dann werde Teil der Zippsafe-Familie und bewirb dich mit Einsendung von Lebenslauf und Motivationsschreiben bei Christoph Baumann (cbaumann@zippsafe.ch). Bei Fragen kannst du dich gerne auch telefonisch (+41 76 418 91 06) mit ihm in Verbindung setzen. Christoph wird dich dann über die weiteren Schritte im Bewerbungsverfahren informieren. Wir freuen uns!