

RefNr. 2025-02479 | 29.01.2026

Senior Account Manager (m/w/d)

Bereich Wasserbau & Umwelttechnik | Österreich | Homeoffice-basiert

Als führender Anbieter innovativer Lösungen im Bereich Wasserbau und Umwelttechnik bietet unser Kunde nachhaltige Materiallösungen für anspruchsvolle Projekte. Mit

jahrzehntelanger Erfahrung und einem klaren Fokus auf Qualität und Fortschritt unterstützt das Unternehmen öffentliche Auftraggeber, Ingenieurbüros und Bauunternehmen bei der Umsetzung komplexer Infrastrukturprojekte. Dabei verbindet es technologische Spitzenleistung mit ökologischer Verantwortung und schafft Lösungen, die langfristig Bestand haben.

Zur Verstärkung des Vertriebsteams in **Österreich** suchen wir eine engagierte und erfahrene Vertriebspersönlichkeit, die den Markt aktiv weiterentwickelt, neue Kundenpotenziale erschließt und langfristige Partnerschaften aufbaut.

Ansprechperson



Linda Rittler

linda.rittler@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-218

Ihr Aufgabengebiet

In dieser verantwortungsvollen Position übernehmen sie die Betreuung bestehender Kunden, identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten und treiben die Marktentwicklung aktiv voran. Ihr Ziel ist es, langfristige Partnerschaften aufzubauen und nachhaltiges Wachstum zu sichern.

- Übernahme der **Vertriebsverantwortung** für den **Bereich Wasserbau und Umwelttechnik** in Österreich.
- **Beratung und Betreuung** eines bestehenden **Kundenstammes** sowie gezielter Ausbau neuer Geschäftskontakte.
- Enge Zusammenarbeit mit Partnern, Planern, Bauherren und bauausführenden Firmen – inklusive Identifikation neuer Projekte.
- Entwicklung innovativer technischer Lösungen mit unseren Produkten und Umsetzung im Rahmen einer regionalen Vertriebsstrategie.
- Führen von Vertrags- und Preisverhandlungen.
- **Schnittstelle** zwischen Vertrieb, Anwendungstechnik, Produktmanagement und Marketing.
- **Budgetverantwortung** inklusive Reporting im CRM-System
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Teilnahme an Messen, Fachtagungen und Kongressen.

Das bringen Sie mit

- **Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb** erklärungsbedürftiger **technischer Produkte**, idealerweise im Bauwesen, Infrastruktur, Umwelttechnik oder ähnlichem.
- Erfolgsnachweise im Außendienst sowie sicherer Umgang mit Ausschreibungen und öffentlichen Auftraggebern als auch Planungsbüros.
- Ausgeprägte Networking-Fähigkeiten und Freude am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen.
- Selbstmotivation, Eigenverantwortung und hohe Reisebereitschaft innerhalb Österreichs (Führerschein B).
- Professionelles, verbindliches und resilientes Auftreten sowie ein starkes Sales-Mindset.
- Affinität für digitale Tools und CRM-Systeme (Salesforce-Kenntnisse von Vorteil)

Das bietet Ihnen unser Kunde





- Verantwortungsvolle Position mit viel Gestaltungsfreiraum
- Eine besonders dynamische und wertschätzende Unternehmenskultur, in der engagierten Persönlichkeiten spannende Entfaltungsmöglichkeiten geboten werden
- Ein stabiles Umfeld mit klarer Ausrichtung auf Wachstum und Innovation
- **Firmenfahrzeug**, auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten sowie 6 Wochen Urlaub pro Jahr
- Umfangreiche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten für Ihre persönliche und fachliche Entwicklung
- Regelmäßige Firmen- und Teamevents, die den Zusammenhalt stärken

Unser Kunde bietet Ihnen ein Jahresbruttogehalt ab **EUR 80.000**, - sowie ein attraktives Bonusmodell.

Sie sind eine vertriebsstarke Persönlichkeit mit technischem Verständnis und möchten den österreichischen Markt aktiv gestalten?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Leistungen

-  Mitarbeiterrabatte intern und/oder extern
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Home-Office Option
-  Firmenfeiern & Events

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 80.000

mögliche Überzahlung: € 80.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Linda Rittler

linda.rittler@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-218