

RefNr. 2026-02704 | 22.01.2026

Vertriebsmitarbeiter*in / Sales Support B2B

Für ein etabliertes Unternehmen mit langjähriger Marktpräsenz suchen wir für den Standort Wien eine strukturierte und zuverlässige Persönlichkeit zur Unterstützung des Key Account Managements in Vollzeit. In dieser Rolle arbeitest du eng mit internen Schnittstellen zusammen und leistest einen wichtigen Beitrag zur professionellen Betreuung von Geschäftspartnern.

Ansprechperson


Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253

Deine Aufgaben

- **Unterstützung des Key Account Managements:** Operative Unterstützung bei der Betreuung bestehender Geschäftspartner, insbesondere Vor- und Nachbereitung von Terminen sowie Erstellung und Aufbereitung von Angebotsunterlagen, Preislisten und Präsentationen.
- **Kommunikations- & Abstimmungsunterstützung:** Mitarbeit bei der Abstimmung mit Geschäftspartnern inklusive Dokumentation, Analyse und Aufbereitung relevanter Informationen. Sicherstellung eines reibungslosen Schnittstellenmanagements zwischen Vertrieb, Marketing und weiteren internen Bereichen.
- **Reporting & Analysen:** Erstellung von KPI-Reports, Forecasts und Auswertungen zur Unterstützung vertrieblicher Entscheidungen. Analyse von Absatz-, Sortiments- und Kundenentwicklungen.
- **Markt- & Wettbewerbsbeobachtung:** Unterstützung bei der Identifikation von Potenzialen sowie bei der Ableitung von Ansätzen zur Weiterentwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen.
- **Projektunterstützung:** Mitarbeit bei kundenspezifischen Projekten in enger Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen (z. B. Marketing, Buchhaltung, Logistik).

Dein Profil

- Kaufmännische Ausbildung oder abgeschlossenes Studium (z. B. Wirtschaft, Vertrieb, Marketing oder vergleichbar)
- Mehrjährige Berufserfahrung (mindestens 3 Jahre) im B2B-Vertriebsinnendienst oder in einer vergleichbaren Assistenzfunktion
- Strukturierte, sorgfältige und zuverlässige Arbeitsweise
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten
- Analytisches Verständnis sowie Erfahrung im KPI-basierten Reporting
- Sehr gute Kenntnisse in MS Excel und PowerPoint
- Proaktive, lösungsorientierte Arbeitsweise sowie Teamfähigkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift





Unser Angebot

- Abwechslungsreiches und spannendes Aufgabengebiet im Vertriebsinnendienst, mit Gestaltungsspielraum und Entwicklungsmöglichkeiten
- Mitgestaltung an Innovationsprojekten und nachhaltigen Kundenbeziehungen in enger Zusammenarbeit mit dem Key Account Management.
- Modernes, dynamisches Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten und Möglichkeit von Telearbeit
- Vielfältige Benefits wie betriebliche Altersvorsorge, Mitarbeiteraktienprogramm und zahlreiche weitere Mitarbeitervorteile

Gehalt:

Das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position beträgt EUR 2.446,- brutto pro Monat (14-mal p.a.). Das tatsächliche Gehalt legen wir abhängig von deiner Qualifikation und einschlägiger Berufserfahrung gemeinsam fest.

Leistungen

-  Gute öffentliche Verkehrsanbindung
-  Mitarbeiterrabatte intern und/oder extern
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Home-Office Option

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 34.244

mögliche Überzahlung: € 34.244

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253



Seher Sirin

seher.sirin@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-275