



Nachhaltige
Transformation
erreichen

**Con
Plus
Ultra**

ConPlusUltra ist ein führendes, national und international agierendes Beratungsunternehmen und bietet maßgeschneiderte Fach- und Prozessberatung für innovative Unternehmen, Gewerbe und Industrie in den Bereichen Technik + Recht, Energie + Umwelt, bzw. Wirtschaft + Innovation.

Zur Verstärkung unserer Vertriebsorganisation suchen wir in Teil- oder Vollzeit für den Standort St. Pölten/Wien:

Vertriebskoordination (m/w/d)

+ Gestalte mit uns die Zukunft – mit Struktur, Herz und Kommunikation!

Du verbindest Vertrieb, Marketing und Kundenservice, hältst alles im Fluss und sorgst dafür, dass Kund*innen sich rundum gut betreut fühlen.

+ Das alles bietet Dir ConPlusUltra

- + Lockere, familiäre Atmosphäre mit flachen Hierarchien und wertschätzender Kommunikation
- + Agiles Mindset, strukturierte Einarbeitung und Mentoring durch erfahrene Kolleg*innen
- + Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten über die ConPlusUltra-Akademie
- + Attraktive, leistungsgerechte Gehaltsregelung mit KV-Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung
- + Modern ausgestattete Büros, gute Anbindung (Nähe zum Hbf Wien), Öffi-Ticket für den Arbeitsweg, Firmenrad Bike-Leasing, Werksküche am Areal in St. Pölten
- + Flexible Arbeitszeiten und bis zu 4 Tage Homeoffice
- + Kostenlose Getränke & Obst, Werksküche am Areal in St. Pölten, regelmäßige Teamevents
- + Viele Kolleginnen, die wirklich gern mit uns und unseren Kund*innen arbeiten

+ Wir brauchen Deine Erfahrung

Du unterstützt den Vertrieb in allen Phasen, entlastest das Team organisatorisch und sorgst für reibungslose Abläufe zwischen internen Teams und Kund*innen durch folgende Tätigkeiten:

- + Anlegen, Auswertung und Pflege von Kundendaten im CRM-System
- + Unterstützung bei Markt- und Zielkundenanalysen
- + Vor- und Nachbereitung von Netzwerkveranstaltungen und Messeteilnahmen
- + Durchführung von Kampagnen, Nachverfolgung von Leads und Unterstützung bei Cross- und Upselling-Initiativen
- + Unterstützung von Kommunikationsmaßnahmen (Website, Social Media, Newsletter) und Vorbereitung von Präsentationsunterlagen
- + Unterstützung bei der Angebotserstellung und Nachverfolgung offener Angebote und Vertriebschancen
- + Nachverfolgung von Kundenzufriedenheit und Serviceanfragen

+ Dein Beitrag zum Erfolg

- + Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing, Betriebswirtschaft oder vergleichbare einschlägige Ausbildungen
- + Erste Berufserfahrung im Vertrieb, Vertriebsinnendienst oder in einer vergleichbaren Koordinationsfunktion
- + Fundierte Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen sowie sichere MS-Office-Kenntnisse (insbesondere Excel und PowerPoint)
- + Organisations- und Projektmanagementkompetenz
- + Hohe Service- und Kundenorientierung
- + Verständnis für Vertriebsprozesse und Schnittstellenarbeit (Marketing, Projektmanagement, Service)
- + Ausgeprägte Kommunikations- und Koordinationsfähigkeit
- + Freude an der interdisziplinären Arbeit (Software + Recht + Technik) - Technikaffinität
- + Strukturierte, selbstständige Arbeitsweise und Fähigkeit, mehrere Aufgaben parallel zu steuern
- + Teamfähigkeit und Freude an Schnittstellenarbeit
- + Hands-on-Mentalität mit Pragmatismus im Tagesgeschäft

Im Sinne der Erfüllung unserer gesetzlichen Verpflichtungen nennen wir das Jahresbruttogehalt ab ca. € 60.000, -. Die tatsächliche Bezahlung richtet sich nach Deiner Qualifikation und Erfahrung auf Basis einer 40 Stunden Woche.

Willst Du unseren Weg in eine nachhaltige Zukunft mitgestalten? Dann werde Teil unseres Teams und sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive Zeugnisse.