

Seit mehr als zwei Jahrzehnten ist **DELTABLOC®** führend in der Entwicklung von Fahrzeugrückhaltesystemen und Lärmschutzlösungen. Mit unserem Tochterunternehmen **TAMDATA** gehen wir neue Wege und arbeiten an hochmodernen Lösungen in der Glasfasertechnik. Mit unserer langjährigen Erfahrung und dem Innovationsgeist eines Start-ups gestalten wir die Zukunft der Straßensicherheit. Wir machen die Straße zum Sensor. Wir sind das **#homeofroadsafety**.

Wir freuen uns auf ein neues **Teammitglied (m/w/d)** im Bereich

INTERNATIONAL SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGEMENT

ARBEITSORT WÖLLERSDORF | VOLLZEIT | AB SOFORT

GESTALTE MIT UNS DIE ZUKUNFT INTELLIGENTER VERKEHRSINFRASTUKTUR!

TAMDATA rollt eine international preisgekrönte Innovation (Intertraffic Award 2026) am ITS-Weltmarkt aus. Sie macht die Straße selbst zum Sensor und erfasst damit Verkehrsdaten auf eine revolutionäre Art und Weise. Um unsere internationale Marktpräsenz weiter auszubauen, suchen wir eine **erfahrene, vertriebsstarke Persönlichkeit** mit ausgeprägter Abschlussstärke, die neue Geschäftsmöglichkeiten erkennt, Kunden begeistert und unsere internationale Geschäftsentwicklung aktiv vorantreibt.

Du verfügst über ein starkes Netzwerk in der Verkehrsinfrastrukturbranche, kennst die internationalen Märkte und möchtest nicht nur bestehende Kunden betreuen, sondern neue Märkte und Geschäftsfelder erschließen? Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen!

DEINE AUFGABEN

- Aufbau und Weiterentwicklung unseres internationalen Vertriebs und Business Developments

DAS BRINGST DU MIT

- Mehrjährige internationale Erfahrung im Vertrieb und Business Development, im Bereich Intelligent Transportation Systems

- Identifikation und Erschließung neuer Märkte, Kunden und Geschäftsmöglichkeiten
- Aktive Neukundenakquise und Aufbau langfristiger Beziehungen zu Straßenbetreibern, Infrastrukturunternehmen, Systemintegratoren und weiteren relevanten Marktteilnehmern
- Entwicklung und Umsetzung von Markteintritts- und Vertriebsstrategien
- Eigenständige Begleitung des gesamten Vertriebsprozesses – vom Erstkontakt über die Präsentation unserer Lösungen bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau strategischer Partnerschaften und internationaler Vertriebsnetzwerke
- Beobachtung von Markttrends, Wettbewerbern und technologischen Entwicklungen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und den technischen Teams

(ITS), Verkehrstechnik oder Verkehrsinfrastruktur

- Nachweisbare Erfolge bei der Erschließung neuer Märkte und Gewinnung internationaler Kunden
- Bestehendes Netzwerk zu Straßenbetreibern, Infrastrukturunternehmen, Konzessionären oder Systemintegratoren von Vorteil
- Gutes technisches Verständnis und Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen
- Unternehmerisches Denken und Eigeninitiative
- Ausgeprägte Abschlussstärke
- Strategischer Weitblick
- Sehr gute Englischkenntnisse und internationale Reisebereitschaft
- Wohnsitz idealerweise im Großraum Wien oder im östlichen Österreich

DAS ERWARTET DICH

- Verantwortungsvolles Aufgabengebiet mit der Möglichkeit, aktiv mitzugestalten und am Aufbau eines neuen Geschäftsfelds mitzuwirken
- Offene, internationale Unternehmenskultur mit gelebtem Start-up-Charakter
- Sichere Anstellung und attraktive Entwicklungsmöglichkeiten in einer zukunftsorientierten und erfolgreichen Unternehmensgruppe
- Kollektivvertragliches Mindestgehalt ab EUR 4.459,16 brutto/Monat mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach individueller Qualifikation und Erfahrung
- Flexible Arbeitszeitgestaltung durch Gleitzeitmodell und Homeoffice
- Onboarding und Mentoring durch qualifizierte Kolleginnen und Kollegen
- DELTABLOC® GIBT RÜCKHALT – das gilt nicht nur für unsere Produkte, sondern auch für das Unternehmen!
- Zahlreiche Benefits und Sozialleistungen


Teamevents


Weiterbildung


Gesundheit


Aufmerksamkeiten


Verpflegung

HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?

JETZT BEWERBEN

Wir freuen uns darauf dich kennenzulernen!
Bitte sende uns deine Bewerbung über unser Online-Formular.

TAMDATA GmbH
Michaela List-Ebner
Kirchdorfer Platz 2, 2752 Wöllersdorf

