



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

SALES MANAGEMENT

ARBEITSORT WÖLLERSDORF | FULL-TIME EMPLOYEE | AS OF NOW

YOUR MISSION

Du bringst innovative Technologie in den Markt.

Du fungierst als zentrale Schnittstelle zwischen Kunden, Partnern sowie internen Fachbereichen und begleitet den gesamten Vertriebsprozess – vom Lead über die technische und kommerzielle Abstimmung bis zum konkreten Angebot.

Dabei verbindest du technisches Verständnis mit vertrieblichem Gespür und positionierst TAMDATA als starken Partner für intelligente Infrastruktur-, Glasfaser- und Sensorsysteme.

DEINE AUFGABEN

- Aktive Betreuung bestehender Kunden und Partner sowie Gewinnung neuer Kunden
- Identifikation und Entwicklung neuer Marktpotenziale und Anwendungsfelder

DAS BRINGST DU MIT

- Technische oder wirtschaftlich-technische Ausbildung (z.B. HTL, FH, TU oder Vergleichbares)
- Erfahrung im technischen Vertrieb oder im B2B-Umfeld, idealerweise Erfahrung im internationalen Vertrieb

- Aufbau und Pflege einer strukturierten Sales Pipeline
- Leadgenerierung sowie konsequente Nachverfolgung von Opportunities
- Erstellung, Präsentation und Nachverfolgung technischer und kommerzieller Angebote
- Technische und vertriebliche Präsentation unserer Lösungen bei Kunden, Partnern und Stakeholdern
- Überblick über Hardware-, Software- und Systemlandschaft der TAMDATA-Lösungen
- Enge Abstimmung mit internen Fachbereichen sowie Koordination projektbezogener Themen
- Unterstützung bei Pilotprojekten und Markteinführungen
- Aufbau langfristiger Kunden- und Partnerbeziehungen
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Aktive Mitwirkung bei internationalen Vertriebs- und Business-Development-Aktivitäten
- Gutes technisches Verständnis für Hardware-, Software-, Kommunikations- oder Infrastrukturlösungen
- Kenntnisse im Bereich Glasfaser, DFOS, Sensorik oder Kommunikationssysteme von Vorteil
- Erfahrung mit Infrastruktur-, Technologie- oder Systemlösungen von Vorteil
- Fähigkeit, komplexe technische Inhalte verständlich und überzeugend zu präsentieren
- Sicheres und professionelles Auftreten bei Kunden, Partnern und Präsentationen
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Kundenorientierung
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise, idealerweise Projektmanagement-Erfahrung
- Hohe Eigeninitiative und Hands-on-Mentalität
- Verhandlungssicheres Englisch, Kenntnisse in weiteren Sprachen von Vorteil
- Bereitschaft zu internationaler Reisetätigkeit

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



KIRCHDORFER
GROUP

GEMEINSAM SIND WIR
KIRCHDORFER