

RefNr. 2026-03014 | 10.03.2026

Sales Manager*in im Außendienst (m/w/d)

Chemische Industrie

Unser Kunde ist ein führendes Unternehmen in der **chemischen Industrie**, das hochwertige Produkte für **industrielle Anwendungen** herstellt und zu den Top Playern in seiner Branche zählt. Das Angebot basiert auf einem stark verinnerlichten Qualitätsanspruch und umfasst eigens entwickelte kundenspezifische Lösungen.

Für den Standort in **Wien** suchen wir aufgrund einer bevorstehenden Pensionierung eine*n Nachfolger*in im Vertriebsaußendienst. Eine strukturierte Übergabe und Einarbeitung durch den erfahrenen Kollegen stellt sicher, dass Sie sich Schritt für Schritt in die Kundenbeziehungen, Produkte und Märkte einarbeiten können. So starten Sie gut vorbereitet in eine langfristig verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position.

Ansprechperson



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253

Aufgaben

- **Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen** bei Industriekunden in Österreich sowie in ausgewählten Nachbarländern
- **Neukundenakquise** sowie Identifikation und Erschließung neuer Markt- und Anwendungspotenziale
- Präsentation und Vertrieb hochwertiger chemischer Produkte sowie Entwicklung passender Lösungen für die jeweiligen Kundenanforderungen
- Umfassende Kundenbetreuung, **Anforderungserhebung, Auftrags- und Preisverhandlungen** sowie Nachverfolgung von Angeboten
- **Marktbeobachtung und -analyse**, um Trends, Kundenbedürfnisse und neue Geschäftsmöglichkeiten frühzeitig zu erkennen
- Enge **Zusammenarbeit** mit internen **Fachabteilungen** zur Erfüllung von Kundenbedürfnissen
- **Umsatzplanung** sowie Verantwortung für die **Erreichung der vereinbarten Vertriebsziele** im betreuten Gebiet

Anforderungen

- Erfahrung im Vertrieb im B2B-Umfeld und in der Betreuung von Industriekunden, idealerweise in der chemischen Industrie
- Technisches Verständnis für erklärungsbedürftige Produkte; Kenntnisse im Bereich Chemie oder einer verwandten technischen Disziplin sind von Vorteil, jedoch keine Voraussetzung
- Freude am Vertrieb und am Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen sowie ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse und Marktpotenziale
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie ein sicheres und professionelles Auftreten gegenüber Kund*innen und Geschäftspartner*innen
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Österreichs sowie punktuell in angrenzende Nachbarländer
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse für die Kommunikation im internationalen Umfeld
- Unternehmerisch denkende und ergebnisorientierte*r Teampartner*in

Angebot unseres Kunden

- Nachhaltiger und sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgreichen, österreichischen Familienunternehmen
- Abwechslungsreiche Tätigkeit und Gestaltungsspielraum
- Eigenständiges und verantwortungsvolles Aufgabengebiet von strategischer Bedeutung
- Angenehme Arbeitsatmosphäre und wertschätzendes Umfeld
- Möglichkeit zur Weiterbildung und -entwicklung
- Zahlreiche Benefits (bspw. finanzielle Zusatzleistungen, Gesundheitsangebote, Team-Events etc.)
- KV Chemische Industrie mit 38 Wochenarbeitsstunden, flexiblen Arbeitszeiten mit Gleitzeit und Homeoffice-Option
- Dienstfahrzeug mit Parkplatz
- Jahresbruttogehalt ab EUR 65.000,- mit Bereitschaft zur Überzahlung bei entsprechender Qualifikation und Erfahrung

Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz
-  Home-Office Option
-  Modernes Office bzw. IT Infrastruktur
-  Firmenfeiern & Events

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 65.000

mögliche Überzahlung: € 65.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253



Nadine Koch

nadine.koch@iventa.at

+43 (732) 90 80 10-441