Panomax steht für atemberaubende Bilder, die Menschen weltweit begeistern. Unsere hochauflösenden Panorama-Webcams ermöglichen 360° Aufnahmen in höchster Farbqualität und Präzision, mit bis zu 230 Megapixel Bildqualität. Wir erschaffen wirklichkeitsgetreue Rundum-Panoramen, die beeindrucken.

Sales- und Projektmanager (m/w/d) Vollzeit

Deine Rolle: Als Sales- und Projektmanager bist du eine treibende Kraft hinter unserem Erfolg. Mit deinem Engagement und deiner Erfahrung im B2B-Vertrieb trägst du maßgeblich zur Expansion von Panomax bei, insbesondere in Deutschland und Österreich.

Deine Aufgaben:

- **Sales-Cycle:** Selbständige Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess (Akquise, Produktpräsentation, Angebotslegung, Vertragsverhandlung bis zum Projektabschluss).
- **Kundenbeziehungen stärken:** Professionelle Präsentation und Eingehen auf die Bedürfnisse und Problemstellungen deiner Gesprächspartner.
- **Produktfeedback:** Regelmäßige Rückmeldungen an unser Entwicklungsteam zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Produkte.
- **Testbilder erstellen:** Durchführung von Kunden-Terminen und Einsatz von Drohnen zur Erzeugung von Testbildern und Simulation von Live-Panoramen.
- **Service-Pakete verkaufen:** Aktiver Vertrieb unserer Service-Packages an bestehende Kunden zur optimalen Nutzung aller Features.
- **Umsatzziele setzen und erreichen:** Zusammenarbeit mit dem CEO zur Festlegung von Umsatz- und Verkaufszielen und Berichterstattung über Fortschritte.
- **Marktchancen identifizieren:** Ständige Beobachtung von Marktveränderungen und proaktives Handeln zur Nutzung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- **Repräsentation auf Messen:** Präsentation von Panomax auf Messen und Fachkonferenzen zur Erhöhung der Markenbekanntheit.

Dein Profil:

- **Erfahrung:** 2 bis 4+ Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb.
- **Motivation:** Leistungsorientierung und Bereitschaft, die Extra-Meile zu gehen. Du hast den Willen, dich weiterzuentwickeln.
- **Organisationstalent:** Strukturierte und prozessorientierte Arbeitsweise mit umfassendem Wissen über Verkaufstechniken im B2B-Bereich.
- **Kommunikationsstärke:** Exzellente Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch sowie selbstbewusstes Auftreten.
- **Technisches Interesse:** Ein ausgeprägtes Interesse an technischen Lösungen ist von Vorteil.
- **Reisebereitschaft:** Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen und persönlichen Treffen mit potenziellen Partnern in Österreich und Deutschland.
- **Führungspotenzial:** Möglichkeit zur Übernahme einer Team Lead Funktion bei weiterem Unternehmenswachstum.

Wir bieten:

- **Herausforderungen und Wachstum:** Spannende Aufgaben und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten in einem dynamischen Umfeld.
- **Mitgestaltung der Zukunft:** Die Chance, das kontinuierliche Wachstum von Panomax aktiv mitzugestalten und die Zukunft des Unternehmens zu prägen.
- **Autonomie und Verantwortung:** Ein breites Aufgabenspektrum mit hoher Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum.
- **Drohnenführerschein:** Unterstützung beim Erwerb des Drohnenführerscheins (Kostenübernahme und Lernzeit).
- **Flexibles Arbeitsumfeld:** Wahlweise Arbeiten vor Ort in unserem Office in Henndorf am wunderschönen Wallersee (nur 15 Fahrminuten von Salzburg entfernt) oder im Home-Office mit regelmäßigen Besuchen und Treffen in Henndorf.
- **Kollegiales Umfeld:** Ein familiäres und unterstützendes Arbeitsumfeld mit einem talentierten und kooperativen Team und flachen Hierarchien.
- **Faire Vergütung:** Kollektivvertragliches Mindestgehalt ab 3.395,00 € brutto pro Monat mit der Möglichkeit einer marktgerechten Zusatzvergütung.

Bewirb dich jetzt: Werde Teil unseres dynamischen Teams und gestalte die Zukunft von Panomax mit uns. Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Klaus Mairinger - CEO
k.mairinger@panomax.com
+43 6214 20601-20