



Expertise ★★★★★

Determination ★★★★★

Insecurity ★☆☆☆☆

Engagiert und mit Leidenschaft für Präzision entwickeln wir Digital-Reality-Lösungen, die Sensor-, Software- und autonome Technologien kombinieren, um eine nachhaltige Zukunft zu sichern.

Wir bei Leica Geosystems stehen für hochpräzise Messinstrumente und leben unseren Anspruch „When it has to be right“. Seit über 200 Jahren treiben wir die Entwicklung der Vermessungstechnologie konsequent voran.

Unsere Kunden aus den Bereichen Vermessung und GIS, Bau- und Maschinensteuerung, Industrieproduktion, Luft- und Raumfahrt sowie öffentliche Sicherheit vertrauen weltweit auf unsere leistungsstarken Hard- und Softwarelösungen.

Zur weiteren Stärkung unseres Vertriebs suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die als erster Ansprechpartner für ausgewählte Fokuskunden und Partner im Bereich Hochbau im Salzburger Land agiert und diese nachhaltig weiterentwickelt.

Account Manager - Bau (m/w/d) Salzburger Land

Salzburg 

Das spricht Dich an

- Direkte Betreuung ausgewählter Fokuskunden sowie Partner im Vertriebsgebiet
- Durchführung von Präsentationen, Produktdemos und Schulungen – sowohl virtuell als auch in Präsenz
- Führung von Verkaufsgesprächen auf Entscheidungsebene sowie Verhandlung von Preisen und Verträgen
- Aktive Teilnahme an Messen, Kongressen und Fachveranstaltungen
- Unterstützung beim Aufbau und der Weiterentwicklung strategischer Partnerschaften zur erfolgreichen Marktbearbeitung
- Entwicklung und Umsetzung von

Das macht Dich aus

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium mit technischem Schwerpunkt
- Affinität und Begeisterung für die Vermessung im Hochbau, idealerweise mit mehrjähriger Erfahrung als Polier oder Bauleiter
- Erfahrung im technischen Vertrieb von Vorteil
- Teamfähigkeit sowie starke Kommunikationsfähigkeiten und eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Sehr gutes Organisations- und Zeitmanagement sowie eine proaktive und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Fließende Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse

Wachstumsstrategien sowie Identifikation neuer Markt- und Geschäftspotenziale

- Reisebereitschaft innerhalb Norddeutschlands
- Führerschein der Klasse B
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie Erfahrung mit Salesforce wünschenswert

Was Dich erwartet

- Du startest mit einer individuellen Einarbeitung und wirst von uns durch fachliche und persönliche Weiterbildungsmaßnahmen gefördert
- Attraktives Gehaltspaket, bestehend aus Fixum, Bonus und Firmenwagen
- Umfangreiches Schulungs- und Weiterbildungsprogramm mit Entwicklungsmöglichkeiten im Unternehmen
- Wir ermöglichen Dir, Dein Berufs- und Privatleben durch flexible Arbeitszeiten und Homeoffice in Einklang zu bringen
- Bonus-System sowie überdurchschnittliche Pensionskassenbeiträge
- Unterschiedliche Mitarbeiterrabatte (Gesundheit, Auto, Shops, Unterhaltung und vieles mehr)
- Mitarbeiterevents (Sommerfest, Betriebsausflug etc.)
- JobRad und Zuschuss zur Altersvorsorge
- Du-Kultur und eine flache Hierarchie
- Herzliche und internationale Unternehmenskultur, die auf Respekt und Kooperation beruht

Über uns

Hexagon ist ein führender Anbieter von Digital-Reality-Lösungen und beschäftigt mehr als 24'000 Mitarbeiter/innen in 50 Ländern. Du wirst Teil eines starken, erfahrenen, inspirierenden und motivierten Teams von Expertinnen und Experten, das gemeinsam die Zukunft von Hexagon gestaltet. In unserem hochinnovativen und vielfältigen Umfeld kannst du deine Fähigkeiten einsetzen und weiterentwickeln.

Flexible Arbeitsmodelle ermöglichen es dir, Beruf und private Interessen ideal zu kombinieren.

Kontakt

Bei Fragen zu dieser Stelle steht dir [Romina Kwandt](#), Talent Acquisition Specialist, gerne zur Verfügung.

[APPLY NOW](#)

Leica Geosystems Austria GmbH
Karl-Popper-Straße 2
AT-1100 Wien

Job-ID: 0g58uxns

