

DCS Computing ist ein wachsendes österreichisches High-Tech Unternehmen mit Standorten in Linz und Wien. Seit 2012 entwickeln wir modernste Software zur Simulation von Partikeln (wie z.B. Sand, Zucker, Getreide, Kohle, pharmazeutische Pulver, Chemikalien, etc.) und Strömungen. Einige der weltgrößten Konzerne (z.B. Procter & Gamble) sowie Forschungszentren mit spannenden Missionen (z.B. das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt) zählen zu unseren Kunden und Partnern. Vom Waschmittel bis zur Marsmission - unsere Technologie ist ein Multiplikator für unsere Kunden um Innovationen schneller voranzutreiben, grünere umweltfreundliche Produkte und Produktionsprozesse zu entwickeln und somit den CO2-Fußabdruck zu verkleinern. Bisher besteht unser Team aus 20 motivierten Personen aus insgesamt 8 Nationen. Um unser Team in Linz zu verstärken, suchen wir eine(n)

Sales & Marketing Lead (w/m/d) **(Vollzeit, ab sofort), Standort Linz**

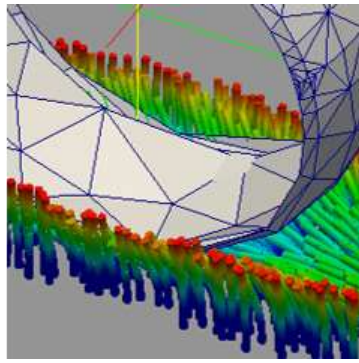
Wir suchen für unser Team in Linz eine/n hoch-motivierte/n Sales & Marketing Lead, der/die Erfahrung im Aufbau von Vertriebsprozessen sowie Marketingstrategien hat – im besten Fall von komplexen, technischen Produkten, bevorzugt Software. Unser Umsatz und die Anzahl unserer Kunden ist in den letzten Jahren stetig gewachsen, daher lag unser Fokus auf der Weiterentwicklung unserer Produkte. Nun sind wir in einer Phase angelangt, in der wir den Vertrieb ausbauen und verstärkt auf Marketing Kanälen aktiv werden wollen, und suchen daher Verstärkung für unser Team in diesem Bereich. Gesucht ist eine Person, die sich auch traut, bestehende Strukturen und Prozesse zu hinterfragen und eigenverantwortlich Projekte umzusetzen sowie selbst aktiv zu werden.

Dein Aufgabengebiet:

- Weiterentwicklung der innerbetrieblichen Prozesse, insbesondere im Bereich Sales und Marketing
- Ownership diverser Marketing Kanäle (Newsletter, Website, social media)
- Setzen der Sales Targets gemeinsam mit der Geschäftsführung sowie Überwachung dieser Targets
- Gestaltung des Produktpricings gemeinsam mit der Geschäftsführung
- Preiskalkulation der Produkte und Ownership der Tools zur Kalkulation und Angebotserstellung
- Führen von Preisverhandlungen und Vendor Onboarding Prozessen
- Überblick über den Stand des Verkaufs/Onbardingprozess der einzelnen Kunden
- Mitwirkung bei Prozessoptimierungen

Dein Profil:

- Fundierte kaufmännische Ausbildung (Studium) und Berufserfahrung in vergleichbarer Position
- Erfahrung bei der Einführung von innerbetrieblichen Prozessen im Bereich Sales
- Ausgeprägte „Hands-On“ Mentalität
- Sichere Kommunikation auf Englisch (Unternehmenssprache) und Deutsch
- Erfahrung mit MS Office (insbes. Excel) sowie Erfahrung mit Datenbanken und ERP Systemen
- Strukturierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit, Interesse an einem breitem Aufgabengebiet und schnelle Auffassungsgabe



Unsere Benefits:

- Persönliche und berufliche Weiterentwicklung in einem internationalen, motivierten Team
- Flexible Arbeitszeiten und optionales teilweises Home-Office
- Angenehmes Betriebsklima, gratis Kaffee und regelmäßige Team-Events
- Flache Hierarchien sowie die Möglichkeit selbständig effiziente Strukturen und Prozesse im Unternehmen mitaufzubauen und somit aktiv am Unternehmenswachstum beizutragen
- Bruttomonatsgehalt von mind. € 4.000,-- auf Vollzeitbasis (Bereitschaft zur Überzahlung bei entsprechender Qualifikation und Erfahrung).

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung! Bitte sende uns Deinen 1-seitigen Lebenslauf and Dein 1-seitiges Motivationsschreiben an: Daniela Gemeinhardt, recruiting@dcs-computing.com

Wenn Du mehr über uns erfahren möchtest, besuche uns <http://www.dcs-computing.com/>