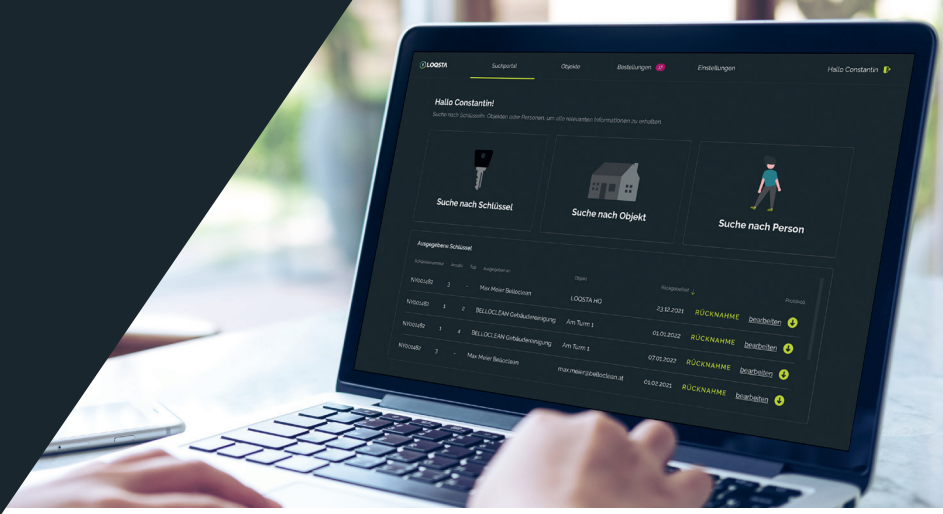


# SALES MANAGER (m/w/x) GESUCHT!



## WER WIR SIND

LOQSTA ist ein Wiener Software-Start-up und wurde aus der Überzeugung gegründet, dass veraltete Prozesse rund um Schlüssel neu gedacht und modernisiert werden müssen, um den heutigen digitalen Anforderungen gerecht werden zu können. Mit unserer All-in-One-Schlüsselverwaltung können endlich Schlüssel und Sicherheitssystemen digital verwaltet und Geschäftsprozesse rund um Schlüssel vereinfacht werden.

Wir suchen ab sofort einen **Sales Manager (w/m/x)** in **Teilzeit (15-20h)**, um noch mehr Unternehmen auf dem Weg zur Digitalisierung zu unterstützen.

## KLINGT GUT?

Dann schicke uns gerne deine vollständigen Bewerbungsunterlagen bestehend aus Lebenslauf und Motivationsschreiben per E-Mail. Dein Ansprechpartner hierfür ist:



**Constantin Ehrlich-Adám**  
Founder | CEO  
people@loqsta.com  
+43 664 847 81 31

## WAS DU BEI UNS MACHST

- Aktive Ansprache per Telefon, E-Mail und LinkedIn sowie die Betreuung potenzieller Neukunden (Outbound Leads) während des gesamten Sales-Prozesses.
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung und Optimierung unserer Prozesse.
- Recherche und Informationsbeschaffung zu potenziellen Neukunden anhand vordefinierter Kriterien sowie zentrale Verwaltung und Pflege der Kundendaten im CRM-System.
- Erstellung individueller Angebote und Rahmenverträge für deine Kunden.
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen.

## WANN DU ZU UNS PASST

- Du hast idealerweise ein abgeschlossene Studium im Bereich Marketing/BWL und/oder mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Sales und Kundenakquise.
- Du hast Erfahrung im Umgang mit digitalen Tools (Analytics, CRM, CMS etc.).
- Du hast ausgezeichnete Deutschkenntnisse und eine gute Ausdrucksweise in Wort und Schrift (weitere Sprachen von Vorteil).
- Du arbeitest selbstständig und vor allem genau und gewissenhaft, zeigst Eigeninitiative, bist offen und hast Freude am Umgang mit Kunden.
- Du bist ein echter Teamplayer und eine Persönlichkeit, die zu uns passt!

## WAS WIR DIR BIETEN

Bei uns kannst du dich aktiv ins Unternehmen einbringen, unseren Sales-Prozess mitgestalten und dabei viel Verantwortung übernehmen. Darüber hinaus kannst du dich bei uns auf absolut flache Hierarchien und eine Arbeitsatmosphäre freuen, in der Ideen immer gewünscht sind. Außerdem gibt es:

- Flexible Arbeitszeitgestaltung sowie teilweise Home-Office-Möglichkeit
- Eigene Hardware (Mac oder Windows)
- Modernes Büro in erstklassiger Lage
- Für diese Position kannst du mit einem Bruttomonatsgehalt von mindestens € 1.848,- (KV-Mindestgrundgehalt auf Basis 38,5h/Woche) rechnen. Aber wie üblich passen wir dein Gehalt je nach Erfahrung und Qualifikation selbstverständlich an.