

Enterprise Sales Lead SaaS / Conversational AI Plattform

Ab sofort, Wien, Vollzeit, m/w

Sie sind eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit und suchen eine neue Herausforderung? Onlim, der führende Plattform- und Lösungsanbieter für Knowledge-Graph basierte Chatbots und Sprachassistenten in der DACH-Region, sucht einen Enterprise Sales Lead, der die zentrale Rolle in der Erarbeitung dieser Region mit der Zielgruppe nationale und internationale Konzerne und Organisationen übernimmt.

Ihre Aufgaben:

- Volle Verantwortung (inkl. Budgetverantwortung) für den Verkauf der Onlim Produkte im Bereich Knowledge Graphen und Chatbot Lösungen in Ihrem Kundensegment
- Konvertierung von Anfragen über unsere Website und selbständige Gewinnung von Neukunden
- Nachhaltiges Business Development bzw. sicheres Erkennen von Markt- und Technologie-Trends
- Führung und Begleitung herausfordernder Vertriebs- und Verhandlungssituationen gemeinsam mit unserem Projektmanagement bzw. Lösungsexperten
- Weiterentwicklung / inhaltliche Führung bzw. Aufbau einer eigenen Organisationseinheit im Rahmen unserer agilen Organisationsstruktur

- Hohe Präsenz bei Entscheidungsträgern um deren Herausforderungen zu verstehen und entsprechende Lösungsansätze zu transportieren
- Pflege und Ausbau der Kundenbeziehungen / Up- und Cross-Selling

Ihr Profil:

- Hands-On Vertriebspersönlichkeit mit abgeschlossenem Hochschulstudium
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Software-as-a-Service-Industrie, insbesondere bei Anbietern von komplexen Software Applikationen im Großkundensegment
- Offene und kommunikative Persönlichkeit, Abschlussstärke, leidenschaftlicher „Seller“, Zug zum Tor
- Bestehendes Netzwerk in einer oder mehreren Kernbranchen wie z.B. Energie, Handel, Banken, Versicherungen, Industrie ...
- Enthusiasmus und Leidenschaft für Themen wie Chatbots, Wissensmodellierung, Cloud-Services und Künstliche Intelligenz
- Sprachkenntnisse: Deutsch Muttersprache, Englisch fließend

Was wir bieten

- Die Möglichkeit, mit dem aktuellen Top-Thema „Conversational AI“ von Anfang an mit dabei zu sein
- Die Chance, eine best-in-class Software-Lösung zu verkaufen und zum Erfolg eines jungen aber etablierten High-Tech-Unternehmens beizutragen
- Eine enorme Lernkurve in Artificial Intelligence, Voice Assistants und Chatbots, denn: Sie tragen die Verantwortung für die Analyse, Aufbau und laufende Betreuung Ihrer Kunden.
- Flexible Arbeitszeiten und tolle Kollegen – wir arbeiten gerne und viel.
- Faires Gehalt – Erfolg soll belohnt werden. Wir freuen uns, wenn wir zu Ihrem Leben beitragen können – so wie Sie zu unserem Erfolg beitragen.
- Mindestgehalt nach IT Kollektivvertrag auf Vollzeitbasis i.H.v. 3.449€ brutto (Bereitschaft zur Überbezahlung je nach Qualifikation und Berufserfahrung)

Kontakt:

Marc Isop
Chief Revenue Officer
marc.isop@onlim.com