

Stellenausschreibung: **Marketing- & Vertriebs-Allrounder*in (m/w/d)**

Wir suchen SIE als tatkräftige Unterstützung, um unser Unternehmen bei unseren Zielgruppen bekannt zu machen und unsere Kundenzahlen nachhaltig zu steigern.

Sie betreuen die Agenden eines modernen Marketings und eines aktiven Vertriebs zu den Themenschwerpunkten unseres Unternehmens.

In dieser verantwortungsvollen und abwechslungsreichen Position unterstützen Sie die Geschäftsführung und das Team dabei, unsere Botschaften nach außen zu tragen.

Sie punkten mit Ihrer Loyalität, Ihrer Begeisterungsfähigkeit am Telefon, Ihrem Gespür für digitale Trends (Social Media), Ihrer Motivation und Eigeninitiative sowie Ihrem aufgeschlossenen Wesen.

Zudem evaluieren Sie laufend die Performance unserer Marketingkanäle und Vertriebsprozesse auf Produktivität und Effizienz, setzen eigenständig Prioritäten und optimieren die Customer Journey unserer Klienten.

Wenn Sie dem Motto von Konfuzius „**Wähle einen Beruf, den du liebst, und du brauchst keinen Tag in deinem Leben mehr zu arbeiten.**“ folgen können, sind Sie bei uns goldrichtig!

Stellen Sie sich dabei folgendes Szenario vor:

*Sie wachen montagmorgens, tiefenentspannt vom Wochenende, auf und hüpfen bestens gelaunt aus Ihrem Bett – UND sind einfach voller Vorfreude darauf, heute neue Kontakte zu knüpfen und unsere Community zu begeistern. Dabei besitzen Sie die Gabe, diese ‚Freude‘ authentisch an Kund*innen und Kolleg*innen weiterzugeben. Alle anfallenden Aufgaben werden von Ihnen professionell, selbstständig und engagiert erfüllt. Ihr Ziel ist es, unsere Verkaufsziele nicht nur zu erreichen, sondern unsere Erwartungen einfach zu übertreffen.*

Was erfordert dies nun von Ihnen?

- **Aktiver Vertrieb & Telefonie:** Sie scheuen sich nicht davor, zum Hörer zu greifen. Sie führen Beratungsgespräche, begeistern Interessenten von unserem Portfolio und pflegen unsere Kundenbeziehungen mit Charme und Professionalität.
- **Social Media & Content Management:** Sie bespielen unsere Kanäle (LinkedIn, Facebook, Instagram etc.) mit kreativem Content, planen Posts und interagieren mit unserer Community, um die Sichtbarkeit von unserem Unternehmen zu erhöhen.
- **Datenmanagement & Verteilerpflege:** Das Herzstück unseres Marketings ist unsere Community. Sie übernehmen die verantwortungsvolle Pflege und den strategischen Ausbau unserer Verteilerlisten. Sie sorgen dafür, dass unsere Kontakte präzise segmentiert sind, halten die Datenbank aktuell und stellen sicher, dass unsere Botschaften (z. B. via Newsletter) immer die richtigen Empfänger erreichen. Ordnungsliebe und Genauigkeit, unter den aktuell geltenden gesetzlichen Vorgaben bspw. nach der Datenschutzgrundverordnung, sind hier Ihr Markenzeichen.
- **Unterstützung der Geschäftsführung:** Sie setzen zugewiesene Arbeiten adäquat, zeitgerecht, penibel und zuverlässig um. Dazu gehören auch die Vor- und Nachbereitung von (digitalen) Vertriebsveranstaltungen und Meetings.

- **EDV-Exzellenz:** MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) und Tools wie Zoom oder Microsoft Teams beherrschen Sie automatisiert, wie ‚Auto fahren‘. Besonders bei der Erstellung von ansprechenden Sales-Präsentationen und Newslettern können Sie Ihre kreative Ader voll ausleben. Sie beherrschen dafür die nötigen Programme und das ‚know-how‘.
- **Qualität im Fokus:** Laufende Qualitätssicherung und -weiterentwicklung Ihrer Arbeit ist oberste Priorität. Sie analysieren, was funktioniert, und bringen proaktiv (digitale) Innovationen ein. Für Qualitätsmanagement und ständige Verbesserung sind Sie von Grund auf begeistert. Eigenständige Weiterbildung zu Themen, welche Ihren Verantwortungsbereich betreffen, sind für Sie selbstverständlich. Das Bedürfnis nach ständigem Lernen ist Teil Ihres Wesens.
- **Persönlichkeit:** Eine konstruktive Grundhaltung, Loyalität, überdurchschnittliche Lern- und Leistungsbereitschaft, eine positive Ausstrahlung und Sinn für Humor gehen uns über alles, was aber auch eine situationsbedingte ernste und kritische Haltung nicht ausschließt. Ihre Vorgesetzte traut Ihnen zu, dass Sie Ihren Arbeitsbereich selbstständig managen und Sie können mit dieser ‚Freiheit‘/diesem Vertrauen angemessen umgehen. Ihre Chefin liebt u.a. attraktiv gestaltete PowerPoint-Präsentationen, wer bei Reports mit Word eigene Ideen einbringt, die deutsche Sprache beherrscht, (digitale) Innovationen einbringt, punktet bei ihr wie niemand sonst. Unsere umfangreiche Unternehmens-Portfolio ermöglicht Ihnen eine vielseitige und abwechslungsreiche Arbeit, welche mit Eigenständigkeit und Eigenverantwortung geprägt ist. Weitere Detailaufgaben sind in Ihrer Stellenbeschreibung festgelegt.
- **Vogelperspektive:** Sie betrachten Ihre Kampagnen und Verkaufsgespräche immer aus der Sicht des Kunden – würden Sie selbst bei uns kaufen bzw. sich bei uns weiterbilden?

Soweit ok? Dann lesen Sie weiter!

Was macht es aus, bei HGe-Competence arbeiten zu können?

Sie erwartet eine attraktive Berufsperspektive in einem innovativen familiären Privatunternehmen, welches den Qualitätsgedanken nicht nur lehrt, sondern lebt. Für unsere Mitarbeiter*innen, welche diese Mission mit uns teilen, legen wir großen Wert auf dessen/deren individuelle Laufbahngestaltung und Karriereplanung. Durch unsere offene, projektorientierte Struktur können Sie im Marketing und Vertrieb wirklich etwas bewegen.

Der Rahmen:

- **Beschäftigungsmaß:** Einstieg mit freiem Dienstvertrag (vorerst ca. 10 Stunden pro Woche).
Bereitschaft zu Mehrleistung während der ‚Hauptsaison‘ vorausgesetzt. Eine Erhöhung der Stunden ist bei Erfolg und Wachstum absolut möglich.
- **Gehalt:** Ihre Bezahlung startet auf Basis des Kollektivvertrags Information und Consulting unter Berücksichtigung Ihrer Vordienstzeiten. Das Mindestentgelt beträgt € 2.136,19 brutto (Vollzeitbasis) während der Einschulung, danach € 2.173,58. **Wichtig:** Ihr Engagement und Ihre Erfolge im Vertrieb steuern eine weitere Überbezahlung (z.B. durch Qualitäts- und Erfolgsprämien).

Ihre zukünftige Chefin verrät Ihnen noch drei Geheimnisse, wann IHR die Arbeit mit Ihren Mitarbeiter*innen besonders Spaß macht:

Wenn...

1. *...sie sieht, dass Kund*innen durch Ihre Beratung neue Wege für ihre Entwicklung eröffnen.*
2. *...sie sieht, dass alle Mitwirkenden Freude am gemeinsamen Schaffen haben, auch wenn es einmal intensiver ist.*
3. *...sie sieht, dass gegenseitiges Wertschätzen, offene Kommunikation und der Spaß am Miteinander das Betriebsklima prägen.*

Wollen Sie **unser Tun und unsere Qualitätsphilosophie** noch näher kennenlernen, dann können Sie unter „Wir leben woran wir glauben – Qualität bestimmt unser tägliches Handeln“ (<https://www.hge-competence.at/ueber-uns.html>) weiterschmökern.

Wollen Sie unsere Mission unterstützen?

Wenn Sie nun zur Erkenntnis kommen, ***genau DAS ist es, was ich schon immer gesucht habe – jetzt habe ich die Möglichkeit in meinem Beruf ‚anzukommen‘***, dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive Motivationsschreiben **an gf@hge-competence.at**

Wir freuen uns auf die Möglichkeiten, die Sie uns bieten!

Hannelore Genseberger, MSc & Team