



Wir von Value One entwickeln und betreiben Immobilien und Stadtteile, die mehr bieten: mehr Weitblick, mehr Lebensqualität, mehr Freude. Wir denken über Grenzen hinweg, sind europaweit tätig und blicken auf über 20 Jahre Erfahrung zurück. Anspruch unserer drei Geschäftsfelder Development, Operations und Investment ist es, mit Innovationskraft und höchster Professionalität unsere Kunden immer wieder neu zu begeistern.

Wir suchen für die **MILESTONE Operations GmbH** (www.milestone.net)

Junior Sales Manager/in (w/m/d) mit Freude an Student Living

Warum Sales Management bei uns mehr Freude macht.

Sie unterstützen unsere Sales Managerin und den Head of Sales bei den lfd. Sales-Agenden und stellen insbesondere als kompetente Ansprechpartner/in eine nachhaltige Kundenzufriedenheit sicher:

- Aktive Beratung von potentiellen Neukunden während ihrer Booking Journey sowie aktiver Support beim Buchungsabschluss
- Abwicklung der Vertragsverlängerungen und lfd. Aktualisierung der Kundendaten in allen bestehenden Systemen
- Erstellung von Quartalsberichten und Übergabe dieser an den Head of Sales im Rahmen des Reporting
- Aktives B2B-Partnermanagement: Von der direkten Kontaktaufnahme im Rahmen der Kaltakquise mit potentiellen B2B-Partnern (Universitäten, Alumni-Verbänden etc.) bis hin zum erfolgreichen Abschluss der Kooperationsvereinbarungen
- Betreuung unserer Buchungsplattformen (Research von potentiellen Plattformen, lfd. Aktualisierung sowie Erstellung von Anzeigen)
- SEO/SEA-Support: Ansprechpartner/in sowie aktives Schnittstellenmanagement zwischen Head of Sales und externen Agenturen
- Beantwortung von Kundenanfragen für alle MILESTONE-Objekte per Telefon, Chat und E-Mail zu allgemeinen Themen und Dienstleistungen
- Organisation und aktive Teilnahme an Messen, Organisation von Flyer-Kampagnen, Tage der offenen Tür, u.v.m.

Was Sie unbedingt mitbringen sollten.

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung (Studium, HAK, HTL oder Ähnliches)
- Ausgeprägte Kunden-/Dienstleistungsorientierung sowie die Fähigkeit Menschen zu begeistern
- Facheinschlägige Berufserfahrung mit nachweisbarem Sales-Background von Vorteil
- Extrovertierte Persönlichkeit, die Teamspirit in flachen Strukturen lebt sowie ebenfalls stark ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln ihr Eigen nennt

- Selbstständige, systematische und zielorientierte Arbeitsweise sowie Durchsetzungsfähigkeit & Koordinationsstärke
- Sichere Kenntnisse aller MS-Office-Produkte
- Exzellente Deutsch- sowie Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse, wie Polnisch, Portugiesisch oder Italienisch von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig
- Grundlegendes Know-how für Sales-Prozesse bzw. Interesse sich in diese Themen einzuarbeiten
- Organisationstalent sowie selbstständige Arbeitsweise
- Kommunikative und offene Persönlichkeit

Weil Arbeit richtig Freude machen soll. Wir bieten Ihnen.

- Gestaltungsspielraum und Perspektiven: Kein Tag ist wie der andere, unsere Projekte sind vielschichtig. Kreativität statt Routine!
- Tolles, engagiertes Sales-Team und flache Hierarchien in einem schnell expandierenden Unternehmen
- Spannende Sales-Projekte, die Sie eigenverantwortlich von A bis Z begleiten können
- Einzigartiger Standort in Wien mit modernen Büroräumlichkeiten in unmittelbarer Nachbarschaft zum Grünen Prater mit guter Infrastruktur (U2 Krieau)

Was auch noch wichtig ist.

Für diese Vollzeitposition ist ein Jahresbruttogehalt abhängig von beruflicher Qualifikation & Erfahrung in Höhe von EUR 30.000,- (all-in) vorgesehen. Wir bieten in jedem Fall eine marktconforme Bezahlung in Relation zu Ihrer beruflichen Vorerfahrung und Qualifikation.

Unter nachfolgendem Link informieren wir Sie über den Umgang mit Ihren personenbezogenen Daten im Bewerbungsprozess:

<http://www.value-one.com/datenschutz-bewerbung/>

Interesse? Dann bewerben Sie sich jetzt!

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellungen. Bitte einfach per E-Mail jobs@value-one.com an Sebastian Skala, Head of HR.