

Business Development Manager

Die Lino Gruppe ist ein führendes Unternehmen im Bereich Produktkonfiguration und Design Automation in der DACH-Region. Unsere Software-Lösungen helfen Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Fertigungsindustrie, komplexe Produkte effizient zu konfigurieren, zu verkaufen und zu fertigen. Um unser Wachstum in Österreich weiter voranzutreiben, suchen wir Verstärkung im Vertrieb mit Fokus auf Lead-Qualifizierung, Kundenentwicklung und langfristige Betreuung. Aktueller Sitz der Gesellschaft ist Wien.

>> Business Development Manager / Vertriebsbeauftragter (m/w/d)

Mit ihrer bislang siebenjährigen Marktpräsenz bietet die Lino GmbH Österreich spezialisiertes Know-how in den Bereichen CAD-Automation, Produktkonfiguration und Solidworks Add-ons und betreut heute mehr als 10 aktive Industriekunden.

Ihre Aufgaben

- Proaktive Identifikation und direkte Ansprache neuer B2B-Industriekunden durch eigene Netzwerk-Aktivitäten
- Pflege und Management der Sales-Pipeline im CRM-System, um den Vertriebsprozess zu optimieren
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing und Vertrieb, um die Lead-Generierung und -Qualifizierung kontinuierlich zu verbessern
- Erstkontakt mit eingehenden Leads aus verschiedenen Kanälen (Website, Webinare, Messen, Marketingkampagnen)
- Qualifizierung der Leads durch gezielte Bedarfs-, Anforderungs- und Nutzenanalyse
- Entwicklung der Leads zu Neukunden mittels Beratung, Angebote und Vertragsverhandlungen
- Langfristige Betreuung von gewonnenen und bestehenden Kunden zur Identifikation weiterer Cross- und Upselling-Möglichkeiten

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung mit Schwerpunkt Vertrieb, Wirtschaft oder Technik
- Technisches Verständnis für den Maschinen- und Anlagenbau sowie die Fertigungsindustrie
- Erfahrung im Vertrieb, Business Development oder der Kundenbetreuung im B2B-Bereich von Vorteil
- Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft, um Leads gezielt in Kunden zu verwandeln
- Eigenverantwortliche und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit klarem Fokus auf Geschäftsabschlüsse
- Analytisches Denkvermögen, um Kundenpotenziale zu erkennen und zu nutzen
- Sie haben sich ein Netzwerk in der Industrie aufgebaut und pflegen dies aktiv.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

Wir bieten Ihnen

- Unbefristete Festanstellung in Vollzeit
- Attraktive Verdienstmöglichkeiten in einem kollegialen Umfeld
- Eine Aufgabe mit echter Perspektive in einem anspruchsvollen Wachstumsmarkt
- Eine Kultur, in der jeder mitgestalten kann – gemeinsam die beste Idee finden
- Moderne Tools und klare Prozesse für erfolgreichen Vertrieb
- Ein motiviertes Team mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen

Bewerben unter <https://www.lino.de/ueber-lino/karriere/>

