

Die BBOÖ Breitband Oberösterreich GmbH, eine Tochter des Landes Oberösterreich und der Energie AG, beschleunigt mit geballter Kompetenz den Glasfaserausbau und versorgt Oberösterreich mit ultraschnellem Internet. Dabei sorgt sie sowohl für die passive als auch für die aktive Infrastruktur – also für alles vom Leerrohr und Glasfaserkabel über den Netz- und Leitungsanschluss bis hin zur Übertragungstechnik.

Vertriebskanalmanager (m/w/d) (25-38,5h)

Ihre Aufgaben ...

- indirekter Vertrieb (über Partner) von Glasfaser-Infrastrukturverträgen Richtung Endkunden
- Ausarbeitung der Vertriebsstrategien und Implementierung der abgeleiteten Maßnahmen
- Konzeption und Umsetzung der kanalspezifischen Maßnahmen/Initiativen/Kampagnen, Verkaufsprozess und Werkzeuge in Abstimmung mit den Fachabteilungen und Überwachung/Steuerung des Implementierungsprozesses
- Aufbau von Vertriebs- und Informationszugängen zu den wesentlichen Vertriebskanälen
- Relationship-Management und Sicherstellung der Betreuung der Partner
- Monitoring der vereinbarten Ziele/Maßnahmen/Kampagnen sowie Erstellung von Vorschlägen für Neukonzipierungen
- Abnahme und stetige Evaluierung der Customer Journey
- Mitarbeit bei der Erstellung und Verwaltung von Verträgen (z.B. Kooperationsverträge mit Partnern)
- Unterstützung bei Planung und Reporting der kanalspezifischen Umsatz- und Absatz-Zahlen im Rahmen von Maßnahmen/Initiativen/Kampagnen
- Qualitätsmanagement auf Basis von Reporting und externem Feedback
- Sicherstellen des Informationsflusses zu Partnern und relevanten Abteilungen/Einheiten und Bereitstellung der benötigten Unterlagen
- Prüfung und Kontrolle der vereinbarten Provisions- und Kostenverrechnungen mit den Partnern
- Kundenbetreuung und Mitwirkung bei Messen und Informationsveranstaltungen

Wir erwarten ...

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung (FH, HTL oder vergleichbare Ausbildung von Vorteil)
- Engagement
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb und/oder Kundenservice sowie Erfahrung im Projekt- und Kampagnenmanagement
- Kundenorientiertes Auftreten und Freude am Umgang mit Menschen
- Tiefgreifendes Verständnis für die Bedürfnisse der zu akquirierenden Kunden und Kundinnen
- Know-How für gezielte Kampagnen und Kundenansprachen
- Prozess- und lösungsorientiertes Denken
- Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise

Wir bieten ...

- die Möglichkeit, die digitale Infrastruktur der Zukunft aktiv mitzugestalten
- ein modern ausgestattetes Büro in zentraler Lage; öffentlich sehr gut erreichbar
- eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit rund um das Thema Breitbandausbau
- Mitarbeit in einem motivierten Team
- die Möglichkeit für Home-Office nach Absprache und Einarbeitungszeit
- Verdienst lt. Kollektiv Telekom-Unternehmen: Verwendungsgruppe 5 (mit Bereitschaft zur Überbezahlung abhängig von Qualifikation und Berufserfahrung)

Haben wir Ihr Interesse für diese spannende Herausforderung geweckt?

Kontaktperson: Silvia Leonhartsberger

office@bbooe.at

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!