

(Junior) Sales Manager hotelkit (m/w/d) Vollzeit, ab sofort in Salzburg

Bei hotelkit haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, die Zusammenarbeit von Hotelteams zu revolutionieren. Unsere intuitive Plattform verbindet Mitarbeiter, optimiert Abläufe und steigert die Effizienz, sodass Hotels weltweit intelligenter arbeiten können. Heute verlassen sich über 3.800 Hotels in mehr als 80 Ländern auf hotelkit, um ihre täglichen Abläufe zu optimieren. Wir glauben an digitale Lösungen, die Kommunikation vereinfachen und Teamarbeit verbessern, wodurch alltägliche Aufgaben mühelos werden.

Deine Mission

Als (Junior) Sales Manager bist du ein wesentlicher Treiber unseres Wachstums. Du wirst potenzielle Kunden identifizieren und ansprechen, starke Beziehungen zu Hoteliers aufbauen und sie durch den Verkaufsprozess begleiten. Dein Ziel? Ihnen dabei zu helfen, ihre Abläufe mit hotelkit zu optimieren und unsere Präsenz in der Region zu erweitern.

Ein produktiver Tag in dieser Rolle könnte so aussehen

- Täglich 2+ ansprechende Demos oder Meetings veranstalten, um das Potenzial von hotelkit zur Verbesserung von Hotelabläufen zu zeigen
- Täglich 10+ Anrufe tätigen (und insgesamt 150+ Aktivitäten pro Woche über E-Mails und Anrufe), um Beziehungen proaktiv zu pflegen und Chancen zu identifizieren
- Täglich 5+ Outbound-Aktivitäten durchführen, um bedeutungsvolle Gespräche zu initiieren und Interesse zu wecken
- Mindestens 5 selbst gewonnene Gelegenheiten pro Monat generieren, um aktiv zum Unternehmenswachstum beizutragen

Was du tun wirst

- Aktive Suche – Potenzielle Kunden proaktiv identifizieren, kontaktieren und ansprechen
- Den Verkaufsprozess steuern – Den gesamten Verkaufszyklus vom ersten Kontakt bis zum Abschluss des Geschäfts managen
- Kunden begeistern – Präsentieren, wie hotelkit die Abläufe im Hotel durch ansprechende Online- und persönliche Meetings transformiert
- Starke Beziehungen aufbauen – Vertrauen bei Entscheidungsträgern schaffen und ihre wichtigsten Herausforderungen verstehen
- Mit Teams zusammenarbeiten – Eng mit Marketing-, Customer Success- und Produktteams zusammenarbeiten, um ein nahtloses Erlebnis zu schaffen
- Mit der Branche Schritt halten – Über Trends im Gastgewerbe informiert bleiben, um Verkaufsstrategien zu verfeinern

Bist das du?

- 2+ Jahre Berufserfahrung in der Hotelbranche
- Vorherige Erfahrung im Verkauf von Hospitality Software ist von Vorteil, aber nicht erforderlich
- Leidenschaft für digitale Lösungen, die Hotelbranche
- Begeisterung für den Vertrieb von Hospitality-Tech
- Ergebnisorientiertes Mindset Freude an der Kundengewinnung sowie daran Beziehungen aufzubauen und Abschlüsse zu erzielen
- Exzellente Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten – du weißt, wie man Stakeholder anspricht und überzeugt
- Eine ergebnisorientierte, strukturierte und proaktive Herangehensweise
- Neugierig und anpassungsfähig – du bist lernbegierig, offen für Feedback und gedeihst in einem schnelllebigen Umfeld
- Fließend in Deutsch und Englisch, weitere Sprachen sind von Vorteil
- Erfahrung mit HubSpot oder anderen CRM-Tools ist ein Plus – du verstehst die Bedeutung der Nachverfolgung und Optimierung des Verkaufsprozesses
- Bereitschaft, innerhalb deines Marktgebiets zu reisen und einen Führerschein Klasse B

Warum hotelkit?

- Flexibel und wenn möglich remote arbeiten – weil's im Leben um mehr geht als nur Arbeit
- Eine 38,5 Stunden Arbeitswoche und Bezahlung nach IT Kollektiv mit der Bereitschaft zur Überzahlung
- Offene und herzliche Arbeitsatmosphäre – weil uns ein Miteinander wichtig ist
- Teamgeist & flache Hierarchien – hier wirst du gehört und wertgeschätzt
- Buddy-Programm, Geburtstags- & Jubiläums-Feiern – jede Menge Spaß-Momente sind garantiert
- Legendäre Team-Events wie unser dreitägiges Sommerteamevent, die Weihnachtsfeier und das Family & Friends-Get together
- Ein stylisches, lichtdurchflutetes Office mit Garten im Herzen von Salzburg – inklusive Tischtennis & coolen Extras
- Leckere Goodies – freu dich auf vergünstigte Mittagsgerichte sowie Bio-Obst, Müslibar, Kaffee, Tee und Drinks all day long
- Spannende, eigenverantwortliche Projekte – gestalte mit und mach einen echten Unterschied
- Bleib in Bewegung mit dem EGYM Wellpass, einem Firmenradleasing & gemeinsamen Sport-Events
- Tu dir und deiner Gesundheit etwas Gutes – Mental Coaching sowie Gesundheitsmassagen stehen bei uns am Programm
- Think Green - dein Klimaticket wird vom Unternehmen bezuschusst



- Unterstütze lokale Projekte & Charity-Aktionen – weil Zurückgeben einfach gut tut

Werde Teil eines mehrfach ausgezeichneten „Best Place to Work“ in der Hotel-Tech-Branche. Jetzt kommt's auf dich an – wenn du Lust hast Teil unseres Teams zu werden, schicke uns deine Bewerbungsunterlagen inklusive Motivationsschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellungen und ehestmöglichen Startdatum direkt an work@hotelkit.net.