

# Wir suchen dich!

## SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER:IN

(W/M/D)



Vollzeit



Remote/Hybrid



Findustrial GmbH

Unser Team bei Findustrial zeichnet sich durch seine hohe Dynamik und seine Menschen aus. Flache Hierarchien ermöglichen schnelle Kommunikationswege. Unsere Flexibilität in Bezug auf Arbeitsort und -zeit bietet dir eine angenehme Arbeitsweise. Ein Firmen-Notebook gehört selbstverständlich zu deiner Grundausstattung. Wir legen großen Wert darauf, dass unsere herausfordernde Arbeit von Freude und Spaß begleitet wird, was durch regelmäßige Team-Events noch verstärkt wird. Auch ein Tischtennis-Match zwischendurch und ein gemeinsames Team-Lunch tragen zu einer sehr guten Arbeitsatmosphäre bei. Als Teil unseres Teams hast du die einzigartige Gelegenheit, beim Wachstum einer vielversprechenden Firma mitzuwirken und dich in deinem Fachgebiet vollständig zu entfalten. Dich erwartet ein spannendes, vielfältiges und modernes Arbeitsumfeld mit entsprechenden Entwicklungsmöglichkeiten.

**Einfach ausgedrückt: Es lohnt sich, uns kennenzulernen. Besuche uns doch in unserem Büro am schönen Attersee!**

Für diese Position ist gemäß Kollektivvertrag für Information und Consulting ein Einstiegsgehalt von EUR 3.600 vorgesehen, wobei wir wissen, dass du mehr wert bist und wir werden gemeinsam ein entsprechendes Gehalt in Abstimmung zu deinen bisherigen Erfahrungen vereinbaren.

### ANFORDERUNGSPROFIL:

- Du besitzt eine proaktive Arbeitshaltung mit dem Wunsch, Aufgaben aktiv anzugehen und zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Dabei schätzen wir deine Flexibilität und deinen Willen, neue Finanzierungslösungen kennenzulernen und zu vertreiben.
- Du bringst sehr gute MS Office Kenntnisse (insbesondere Excel & PowerPoint) mit ein und ergänzt diese idealerweise mit fundiertem Controlling- und Bilanzverständnis.
- Du bist Gesprächs- & Verhandlungssicher am Telefon und Serviceorientiert im Gespräch mit den Kunden.
- Du besitzt eine kaufmännische Ausbildung (vorzugsweise Wirtschaftstudium bzw. Handelsakademie) und hast bereits erste Berufserfahrung in der Bank oder Industrieunternehmen (im Vertrieb) gesammelt.

### AUFGABEN:

- Du bist Anlaufstelle für Kunden und Maschinenhersteller bei der Abwicklung von Finanzierungsanfragen
- Du koordinierst Finanzierungsangebote selbstständig und berätst unsere Kunden bei der Auswahl von passenden Finanzierungsprodukten auf Basis der Findustrial Plattform
- Du holst Unterlagen für die Bonitätsbeurteilung unserer Kunden ein und bereitest diese bei Bedarf noch weiter auf
- Du unterstützt unser Marketing-Team in der Kundenakquise am Telefon

**WIR FREUEN UNS DICH  
KENNENZULERNEN!**

**Martin Gruber**

*CFO / COO & Co-Founder*

**E-Mail:** [office@findustrial.io](mailto:office@findustrial.io)

**Web:** [www.findustrial.io](http://www.findustrial.io)

Bei Interesse sende uns gerne deinen  
Lebenslauf und ein Anschreiben

