



Wir sind die Österreichische Glasfaser-Infrastrukturgesellschaft (öGIG).

Wir versorgen als Teil der Allianz-Gruppe Regionen in ganz Österreich mit Glasfaser-Infrastruktur und bringen 100 % Glasfaser bis ins Haus. Wir sehen es als unsere Aufgabe, den Breitband-Ausbau für ein digitales Österreich voranzutreiben. Werde Teil unseres Teams und schreib an unserer gemeinsamen Erfolgsgeschichte mit.

**Bewirb dich jetzt als**

## **Sales Manager - Channel Business (m/w/d)**

**Vienna**

**Das machst du bei uns.**

**Du bist verantwortlich für den Auf- und Ausbau unseres Partnernetzwerks im ISP-Bereich. Dabei betreust du bestehende Partner:innen mit einem klaren Fokus auf langfristige Zusammenarbeit. Außerdem gestaltest du Partnerprogramme und Incentive-Modelle, die unseren Partnerschaften stärken und gemeinsam für nachhaltigen Erfolg sorgen.**

- Du baust langfristige Partnerbeziehungen im ISP-Umfeld auf und pflegst sie nachhaltig.
- Du entwickelst zielgerichtete Channel-Strategien und setzt diese erfolgreich um.
- Du analysierst die Geschäftsmodelle unserer Partner:innen und verstehst deren Anforderungen.
- Du steuerst Partnerprogramme sowie Incentive-Modelle und entwickelst diese laufend weiter.

- Du behältst den Überblick über alle Ausbauprojekte in ganz Österreich.
- Als zentrale Ansprechperson für den ISP-Vertrieb koordinierst du interne und externe Partner.
- Du identifizierst neue Marktpotenziale und entwickelst erfolgreiche Vermarktungsstrategien.
- Du arbeitest eng mit unseren internen Teams aus Vertrieb, Marketing und Technik zusammen.

### **Womit du bei uns punktest.**

- Du hast Erfahrung im Account Management und weißt wie man langfristige Kundenbeziehungen erfolgreich aufbaut.
- Das ISP-Netzwerk ist dir vertraut und du bringst ein gutes Verständnis für das Marktumfeld mit.
- Du kennst dich mit Partnerprogrammen, Incentive Modelle und der Entwicklung solcher Programme aus.
- Du verstehst die Geschäftsmodelle von Vertriebspartnern und kannst dich gut in deren Perspektive hineinversetzen.
- Deine Arbeitsweise ist zielorientiert, unternehmerisch und lösungsfokussiert.
- Du bringst Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und strukturierte Herangehensweise mit.

### **Darauf kannst du dich freuen.**



**Flexible  
Arbeitszeiten**



**Hybrides  
Arbeitsmodell**



**Zukunftsorientierte  
Projekte**



**Miteinander  
auf Augenhöhe**



**Attraktive  
Benefits**



**Moderne  
Arbeitsausstattung**

### **Deine Vorteile bei uns.**

- Flexible Arbeitszeiten sowie Gleitzeitmodell ohne fixe Kernzeit.
- Hybrides Arbeitszeitmodell mit Homeoffice-Möglichkeit.
- Flache Hierarchien und ein angenehmes Betriebsklima mit „Du-Kultur“.
- Wir bieten dir die Möglichkeit, zu gestalten und Verantwortung zu übernehmen.
- Individuelle Aus- und Weiterbildungsangebote auf Basis von Mitarbeitergesprächen.
- Professionelles Onboarding, Einschulung durch erfahrene Kolleg:innen, sehr gute Weiterentwicklungsmöglichkeiten.
- Viele attraktive Benefits (Essensgutscheine, betriebliches Gesundheitsmanagement, laufende gemeinsame Events,..).
- Firmenwagen mit Privatnutzung.

**Gute Arbeit lohnt sich bei uns.**

Für die Erfüllung dieses Profils sehen wir ein **überkollektivvertragliches Jahreszielgehalt (Vollzeit, All-In) ab EUR 60000 brutto p.a.** vor, abhängig von deiner Erfahrung.

Gemeinsam gestalten wir Zukunft! Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

[Jetzt Bewerben](#)

**Deine Ansprechperson:**

Dominika Lackinger

Mach dir deinen eigenen Eindruck von uns auf [www.oegig.at](http://www.oegig.at)

Gemeinsam gestalten wir die Zukunft.  
**Wir freuen uns auf deine Bewerbung.**