



Du verkaufst dich gut.
Und **GLASFASER**
NOCH BESSER.

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

Regional Sales Manager (m/w/d)

Vienna oder Graz

Das machst du bei uns.

In dieser zentralen Rolle steuerst du in unseren öFIBER-Ausbaugemeinden mehrere Vermarktungen parallel und verantwortest dabei alle Vertriebskanäle, unseren Außenauftritt sowie Veranstaltungen vor Ort. Du fungierst als zentrale Schnittstelle zwischen Vertrieb, Marketing und weiteren Stakeholdern im jeweiligen Ausbaubereich. Je nach Wohnort bist du entweder für unsere Ausbau-Region Süd-Ost (Steiermark & angrenzende Bundesländer) oder für die Region Nord (Niederösterreich) zuständig.

- Du erstellst den Vermarktungsplan und setzt diesen gemeinsam mit den Vertriebsteams und dem Marketing erfolgreich um.
- Als Regional Sales Manager:in entwickelst du dein Verkaufsgebiet aktiv weiter und führst es zum Erfolg.

- Du planst Informations- und Vertriebsveranstaltungen in den Gemeinden und führst diese eigenständig durch.
- Bei dir laufen die Anliegen und Fragen interner wie externer Stakeholder zusammen.
- In deiner Rolle leistest du einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele – deine Strategie und dein Engagement sind dabei von großer Bedeutung.
- Du behältst stets den Überblick über alle Aktivitäten in den Gemeinden, erstellst aussagekräftige Reports und teilst diese regelmäßig mit dem Projektteam sowie deiner Führungskraft.
- Du arbeitest eng mit relevanten Schnittstellen zusammen und bringst Vorschläge zur Optimierung unseres Kernprozesses ein.

Womit du bei uns punktest.

- Du bringst B2C-Vertriebserfahrung mit, bevorzugt aus dem Telekom- oder Infrastrukturm Umfeld.
- Du hast Erfahrung in der Steuerung mehrerer Vertriebskanäle sowie eine Affinität für Marketing.
- Du trittst sicher auf und überzeugst unsere Kund:innen sowohl im Einzelgespräch als auch auf großer Bühne.
- Du agierst auch in einem hochdynamischen Umfeld lösungsorientiert und verlässlich.
- Du bringst kreative und innovative Ideen ein und arbeitest strukturiert sowie selbstständig.
- Idealerweise verfügst du über ein gutes Netzwerk in der Steiermark oder in Niederösterreich und weißt dieses gezielt zu nutzen.
- Du schätzt in deinem Arbeitsalltag Abwechslung sowie die Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Stakeholdern.

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 (40%).
- 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,...).

Gute Arbeit lohnt sich bei uns.

Je nach Erfahrung und Qualifikation bieten wir ein **überkollektivvertragliches Jahreszielgehalt (Vollzeit, All-In) ab EUR 60000 brutto p.a.**, sowie ein Firmenfahrzeug mit Privatnutzung.

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

Jetzt Bewerben

Deine Ansprechperson:

Lejla Dzafic

Mach dir deinen eigenen Eindruck von uns auf www.oegig.at

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