



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

Das machst du bei uns.

In dieser zentralen Rolle bist du für unsere Ausbau-Region Nord (Niederösterreich & nördliches Burgenland) zuständig und steuerst in unseren öFIBER-Ausbaugemeinden mehrere Vermarktungen parallel. Dabei verantwortest du alle Vertriebskanäle, unseren Außenauftritt sowie Veranstaltungen vor Ort. Du fungierst als zentrale Schnittstelle zwischen Vertrieb, Marketing und weiteren Stakeholdern im jeweiligen Ausbaubereich.

- 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 Infrastrukturmilieu.
- 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 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,...).
- Firmenfahrzeug mit Privatnutzung.

Gute Arbeit lohnt sich bei uns.

Je nach Erfahrung und Qualifikation bieten wir ein **überkollektivvertragliches Jahreszielgehalt (Vollzeit, All-In) ab EUR 65000 brutto p.a.**

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.