



Sales Manager (w/m/d)

Du bringst TimeTac weiter auf Wachstumskurs!

Du übernimmst eigenständig Verantwortung für deine Pipeline: von der ersten Ansprache über das Klären der Anforderungen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Dabei steuerst du deine Deals selbstverantwortlich und sorgst für nachhaltige Neukundengewinnung.

TimeTac ist ein stetig wachsendes und innovatives Softwareunternehmen in Graz.

Wir pflegen eine moderne, offene Unternehmenskultur mit einer starken Vision und guten Arbeitsatmosphäre, in der kreatives Denken gefördert wird. Mit unserer Software digitalisieren und vereinfachen wir die Zeit- und Projekterfassung für Mitarbeitende weltweit.

All das macht TimeTac zu einer der führenden Cloud-Anwendungen in den Kategorien Zeiterfassung und Abwesenheitsplanung.



Graz
Vor Ort & Home-
Office



Vollzeit
38,5h/Woche

[Jetzt Bewerben](#)

Deine Aufgaben

Dein Profil

- Werde Teil unseres motivierten und international agierenden Sales Teams.
- Berate potenzielle Neukunden, indem du unsere Produkte und Lösungen online umfassend präsentierst und sämtliche Anforderungen klärst, Angebote legst, um erfolgreich neue Kund:innen zu gewinnen.
- Bei Beratungs- und Verkaufsgesprächen behältst du den Fokus, um professionelle und nachhaltige Abschlüsse zu erzielen und unsere Kund:innen bestmöglich an unser Customer-Success-Team (Onboarding Service) und/oder Customer-Care-Team zu übergeben.
- Ebenfalls arbeitest du eng mit den Produkt-, Software- und Integrations-Teams, um technische Fragestellungen (z. B. Schnittstellen, Exporte, Reporting) zu klären und unsere Produkte laufend zu verbessern.
- Nutze moderne KI-Tools, um deinen Sales-Alltag effizienter zu gestalten: z.B. bei Recherche, Angebotserstellung oder Kommunikation mit Kund:innen.
- Beobachte proaktiv die aktuelle Marktsituation und unterstütze bei der Implementierung entsprechender Vertriebsstrategien und bringe deine Ideen in das Team ein.
- In dieser wichtigen Rolle berichtest du direkt an unsere Head of Sales.
- Mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung im B2B-Sales, idealerweise (aber nicht notwendigerweise) im SaaS-Bereich.
- Eigenständige, selbst motivierte Arbeitsweise mit Verantwortung für deine Sales-Pipeline in HubSpot.
- Ausgeprägte Kundenorientierung und Verhandlungsgeschick zeichnen dich aus.
- Selbstsicheres und professionelles Auftreten, um TimeTac bei Kund:innen online optimal zu präsentieren.
- Beratender Sales-Ansatz mit der Fähigkeit, Kund:innen professionell zu challengen und Mehrwerte klar zu positionieren.
- Teamplayer-Mentalität, Hands-on-Ansatz und Freude an der Arbeit in einem agilen Umfeld.
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Unsere Benefits



**Modernes Office im
Zentrum von Graz**



**Flexible
Arbeitszeitmodelle**



**Gegenseitige
Wertschätzung und
Respekt**



**Home Office 2 Tage
pro Woche möglich**



**4 € Essens-
gutscheine pro Tag
im Office**



**Berufliche und
persönliche
Weiterbildung**



**Multikulturelles Team
mit großartigem
Teamspirit**



**Initiativen für
mentale und
physische Fitness**



**Ausführliches
Onboarding inkl.
Buddy**



**Hardware frei
wählbar**



**Laufende
Teamevents**



**All-hands meetings &
Company-wide
Retros**

Wir wenden uns an Talente jeden Geschlechts und jeder Herkunft, die Teil der Erfolgsgeschichte unseres hochmotivierten Teams werden möchten.

Für diese Position bieten wir ein attraktives Gehaltspaket aus Fixum plus leistungsbezogener Provision mit transparentem Zielmodell.

Laut IT-Kollektivvertrag ist für das Fixum bei mindestens 2 Jahren einschlägiger Berufserfahrung im Sales ein Mindestgehalt ab € 45.738 brutto/Jahr (ST1 Einstiegsstufe) vorgesehen. Selbstverständlich besteht bei entsprechender Qualifikation und Erfahrung die Bereitschaft zu einer deutlichen Überzahlung.

[Jetzt bewerben](#)

Video player configuration error

Error 153

Watch video on YouTube

Learn more

Error 153

Kontakt



Deine Ansprechperson

Astrid Pfeiler

Specialist Talent Acquisition &
Recruiting

Jetzt Bewerben

Wirf einen Blick hinter unsere Kulissen

