



SALES MANAGER*IN NEUE STANDORTE (M/W/D) VOLLZEIT GESUCHT VERTRIEBSKARRIERE FÜR BAUINGENIEURE/BAUTECHNIKER

Als innovatives und schnell wachsendes Unternehmen suchen wir die besten Köpfe, um unser Franchisekonzept weiterhin erfolgreich auszubauen. Unsere 24h-Selfservice-Pizzerien bieten ein völlig neues Konzept der Schnellgastronomie.

Unsere Vision ist eine Welt ohne Öffnungszeiten, in der sich alle Menschen einfach & bequem selber verköstigen und dabei von der Qualität begeistert sind!

Im Kern des Angebots steht unsere Steinofen-Pizza, die innerhalb von 2 Minuten ofenfrisch serviert wird. Insgesamt bietet BistroBox ein breites Sortiment von über 100 Produkten, das sich auf die Kategorien Pizza, Getränke, Snacks und Kaffee aufteilt. Mit diesem Angebot wollen wir nicht nur in Österreich, sondern auch darüber hinaus weiter stark expandieren.

Mit > 1.000 Franchise-Interessenten, > 1,5 Mio. Gästen im Jahr und > 45 Standorten brauchen wir dringend deine Unterstützung,

Dafür suchen wir nun eine engagierte Persönlichkeit mit technischem Hintergrund und Verkaufstalent, die als Sales Managerin bzw. Sales Manager daran arbeitet, neue BistroBox Standorte für unsere Interessenten und Franchise-Partner zu scouten, zu bewerten und für die Behördeneinreichung vorzubereiten.

Du bist dazu in ganz Österreich und ggf. auch in Bayern unterwegs, suchst und besichtigst die besten Standorte und prüfst diese auf Ihre Umsetzbarkeit. Das erfordert ein gutes bautechnisches Verständnis, unternehmerisches Denken und die Bereitschaft viel unterwegs zu sein. Auch das Management der digitalisierten Standortpipeline (Standorteinmeldungen, Standortbewertungen, Standortvideos, interne Präsentation) liegen in deiner Verantwortung.

Da wir ein schnell wachsendes Unternehmen sind, bietet diese Rolle innerhalb der nächsten Jahre große Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb der BistroBox Organisation.

Deine Aufgaben: Du ...

- bist hauptverantwortlich für unsere Standort-Pipeline
- screenst aktiv den Markt nach neuen potentiellen Standorten
- suchst und besichtigst neue BistroBox Standorte in ganz Österreich und bald auch in Bayern
- erstellst Standortanalysen und führst Standortbewertungen durch
- präsentierst dem Management-Team Vorschläge für Standortentscheidungen
- erstellst Standortskizzen im CAD (Autocad) als Basis für die Umsetzung
- arbeitest zur behördlichen Standorteinreichung eng mit externen Ingenieurbüros zusammen
- berichtest direkt an unseren Business Unit Manager Expansion und unterstützt das Team bei der gemeinsamen Zielerreichung
- bist bereit bei BistroBox in den nächsten Jahren weiter aufzusteigen

Anforderungen: Einen Großteil folgender Fähigkeiten solltest du mitbringen:

Du hast eine technische Ausbildung (Bautechnik oä.) und möchtest gleich zu Beginn im Vertrieb anpacken und bist...

- vertriebsfreudig #salesDNA
- kommunikativ #communicationiskey
- gerne unterwegs #ontheroad
- hartnäckig und ausdauernd #nevergiveup
- ein digital native #digitalnative
- voller Energie und hast keine Angst vor neuen Herausforderungen #onfire
- bereit selbst voll anzugreifen #hands-on
- aufstrebend #growthmindset
- Teamfähig und kannst dich in unser dynamisches Team gut einfügen #bistdukomplettbistro

Bei BistroBox

bieten wir dir die Möglichkeit selbst etwas zu bewegen, dich laufend weiterzuentwickeln und mit uns gemeinsam zu wachsen!



arbeitest du in einem jungen dynamischen Team



Hybrid Work (Home Office, Büro, on the Road)



bekommst du gratis Kaffee in der Zentrale und natürlich Pizza



hast du einen Firmenwagen



Mobiltelefon, welches auch privat genutzt werden kann



Arbeitsort: OÖ, 4615 Holzhausen – hybrid: du bist on the Road, im Büro oder im Homeoffice

Arbeitsbeginn: ehest möglich

Gehalt: ab 40.000 EUR/Jahr inkl variablen Gehaltsteilen und der Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation + Firmenwagen und Mobiltelefon

Ausbildung: Abgeschlossene (Bau-) technische Ausbildung. Z.B.: HTL

Wenn das für dich interessant klingt, dann überzeuge uns heute noch mit Deiner Bewerbung und schicke diese an: JOBS@BISTROBOX.COM

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftigen Unterlagen!