



# interflex.

Für unser Interflex-Team  
suchen wir zum  
nächstmöglichen Zeitpunkt  
einen Mitarbeitenden als

**Sales  
Representative**  
(m/w/d)



Interflex Datensysteme GmbH bietet ganzheitliche Lösungen für Workforce Management mit Zeitwirtschaft und Personaleinsatzplanung sowie maßgeschneiderte und innovative Sicherheitslösungen mit Zutrittskontrolle, Videoüberwachung, Sicherheitsleitstellen und Besucherverwaltung. Mehrere Tausend Systeminstallationen, über die rund 4,6 Millionen Beschäftigte administriert werden, zeichnen Interflex als einen der international führenden Anbieter aus. Interflex wurde 1976 gegründet und gehört seit 2013 zur Unternehmensgruppe Allegion. Für ein weiteres Wachstum suchen wir eine/n leidenschaftlichen Mitarbeiter/in als



## **Sales Representative (m/w/d), Vertriebsspezialist im Außendienst, Account Manager**

**Standort:** Vorarlberg /Tirol

### **Aufgaben:**

- Akquisition von Neukunden und Betreuung von bestehenden Kunden zum Aufbau einer qualifizierten Sales Pipeline
- Beratung von bestehenden Kunden und der Verkauf aus dem gesamten Lösungsportfolio
- Abschluss und Aktualisierung von Wartungsverträgen
- Unternehmens- und Lösungspräsentationen bei Kunden & Interessenten
- Ausarbeiten und Erstellen von Angeboten unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit und Realisierbarkeit
- Ausarbeitung und Bearbeitung von Pflichtenheften, Ausschreibungen und Anforderungskatalogen
- Dokumentation und die geklärte Übergabe des Auftrags an die Verwaltung bzw. technische Koordination inklusive aller erforderlichen Unterlagen
- Mitwirkung und Unterstützung der Verwaltung beim Erstellen der Bestellung und Auftragsbestätigung
- Enge Zusammenarbeit mit den Teams im Service / Customer Care / Projektmanagement
- Erstellung regelmäßiger Berichte (Forecast).

### **Profil:**

- **Erfolgreich im Verkauf:** Seit > 2 Jahren sind sie im Projektgeschäft tätig und verkaufen erklärungsbedürftige Software-Lösungen an das gehobene Management, optimal in Verbindung mit Hardware-Produkten
- **Verhandlungsgeschick:** Sie überzeugen durch Ihre fundierte fachliche Beratung, zeigen eine hohe Eigenmotivation und verstehen es, Pluspunkte gegenüber Mitbewerbern beim Kunden erfolgreich darzustellen
- **Neukundengeschäft:** Sie können Bedürfnisse wecken / ermitteln und sind nach der Akquise ein verlässlicher Partner, der dauerhaft die Kundenbeziehung weiterentwickelt
- **Voraussetzungen:** Sie haben eine Berufsausbildung / ein Studium (technisch / betriebswirtschaftlich) abgeschlossen sowie gute Englischkenntnisse und eine gültige PKW-Fahrerlaubnis, nice-to-have: relevante Vertriebschulungen

Allegion (NYSE: ALLE) ist ein internationaler Anbieter im Bereich Sicherheit mit führenden Marken wie CISA®, Interflex®, LCN®, Schlage® und Von Duprin®. Mit dem Schwerpunkt auf Sicherheit rund um Türen und Zutritt bietet Allegion ein breites Spektrum an Lösungen für Privathaushalte, Firmen, Schulen und andere Einrichtungen. Allegion erwirtschaftet einen Umsatz von 2 Mrd. US-Dollar und vertreibt seine Produkte in rund 130 Ländern weltweit.



**Unser Angebot:**

- **Flexible Arbeitszeiten** und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- **Kollegialität:** Sie erwarten hilfsbereite, aufgeschlossene und begeisterte Kollegen und Vorgesetzte
- **Freiraum:** Motivierendes, vielseitiges Arbeitsumfeld mit Freiraum für Ihre Kreativität und Ideen
- **Internationalität:** Tätigkeiten in Österreich und Europa
- **Feel Good:** Attraktive Mitarbeiterrabatte und Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung

Die Entlohnung liegt mit dem Monatsbrutto zzgl. Prämie und Firmenwagen deutlich über den branchenüblichen KV. Je nach Qualifikation und Berufserfahrung kann eine Anhebung erfolgen.

Interesse?

Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und ID JR14289 an [centraljobs@allegion.com](mailto:centraljobs@allegion.com). Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Ihr Ansprechpartner ist Kim Bruchhaus.