



## IT Lösungsberater:in im Vertrieb (m/w/d) - Softwarelösungen für modernes Arbeiten

**Logsol e.U.: Wir schaffen neue Gewohnheiten.**

- ✓ Wir sind eine **zukunftsorientierte Unternehmensberatung** mit Sitz in Moosbrunn (Niederösterreich) - ca. 15 km südlich von Wien - nahe Gramatneusiedl und Ebreichsdorf.
- ✓ Unser Team **begleitet Organisationen bei Transformationsprozessen** (Digitalisierung & Künstliche Intelligenz, Verantwortungsvolles Wirtschaften, Datenschutz & Datensicherheit, Team & Leadership) **und Förderungen.**
- ✓ Wir glauben: Technologie entfaltet ihren wahren Wert erst dann, wenn Menschen sie verstehen, nutzen und lieben.
- ✓ Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine engagierte **Persönlichkeit, die unsere Kunden für moderne Softwarelösungen begeistern möchte – und Lust hat, gemeinsam mit uns zu wachsen.**
- ✓ Logsol steht für Chancengleichheit unabhängig von Geschlecht, Alter, Hautfarbe, Weltanschauung, sexueller Orientierung oder Herkunft.

## Deine Mission.

- ✓ Als IT Lösungsberater:in bringst du **unsere digitalen Lösungen** – insbesondere die **Arbeitsmanagement-Software "Wrike"** und die **Passwortmanagement-Lösung "LastPass"** erfolgreich zum Kunden. Du begleitest Kund:innen vom Erstkontakt über Anforderungserhebungen und Teststellungen bis zur Implementierung – mit Begeisterung, Lösungskompetenz und einem klaren Fokus auf Mehrwert.
- ✓ **Konkret bedeutet das:**
  - Aufbau und Betreuung von Kundenbeziehungen – vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss.
  - Identifikation von potenziellen Kunden und Entwicklung individueller Lösungsangebote.
  - Analyse von Kundenanforderungen im Kontext moderner Arbeitswelten.
  - Durchführung von Produktpräsentationen, Demos und Workshops (online & vor Ort).
  - Beratung von Unternehmen zu Einsatzmöglichkeiten, Lizenzmodellen und Integrationen.
  - Konfiguration und Schulung der Software-Funktionalitäten.
  - Perspektivisch: Vertrieb weiterer innovativer Softwarelösungen (z. B. KI-Tools, Security-Anwendungen).

## Was du mitbringst.

- ✓ **Begeisterung** für digitale Technologien und smarte Tools.
- ✓ Erfahrung als **Technical Pre-Sales im B2B-Umfeld**.
- ✓ **Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise** mit hoher Zielorientierung.
- ✓ **Verständnis für technische Integration** und **betriebliche Abläufe**.
- ✓ Erfahrung mit **SaaS- oder Cloud-Geschäftsmodellen**.
- ✓ Deutsch auf hohem Niveau, Englischkenntnisse von Vorteil.

## Was dich erwartet.

- ✓ **Impact:** Du unterstützt Unternehmen dabei, **smarter, sicherer und effizienter zu arbeiten.**
- ✓ **Gestaltungsfreiheit und Eigenverantwortung:** Baue den Softwarevertrieb eigenständig auf und erschließe neue Geschäftsmöglichkeiten.
- ✓ **Kollegiales Team** mit flachen Hierarchien und offenen Kommunikationswegen.
- ✓ **Flexible Arbeitszeiten**, hochwertiges technisches Equipment und **moderne Büroräumlichkeiten.**
- ✓ **Umfang:** Vollzeit (40 Wochenstunden) oder Teilzeit ab 25 Stunden pro Woche oder auf selbständiger Basis (Werkvertrag).
- ✓ **Start:** Ab sofort oder nach Vereinbarung.
- ✓ **Attraktive Vergütung: Grundgehalt ab 2.800 € brutto / Monat** (Vollzeitbasis, abhängig von Qualifikation und Erfahrung) **mit zusätzlicher erfolgsabhängiger Prämie.**  
  
Das Mindestgehalt laut Kollektivvertrag für Angestellte in Information und Consulting beträgt 2.534,74 € brutto / Monat für 40 Wochenstunden.
- ✓ **Weitere attraktive Benefits** wie Mentoring, Zuschuss zum Mittagessen sowie tierfreundlicher Arbeitsplatz.

## Klingt spannend? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Sende deine aussagekräftige Bewerbung an Geschäftsführer Mathias Past ([mathias.past@logsol.at](mailto:mathias.past@logsol.at)) und wir melden uns innerhalb von 7 Tagen bei dir.

Mehr über Logsol e.U.: [www.logsol.at](http://www.logsol.at)

Datenschutzerklärung von Logsol: <https://logsol.at/logsol-datenschutz/>