

Sales Operations Specialist

Vollzeit | Dobl-Zwaring, Österreich

Standort: Dobl bei Graz/Vollzeit

ivii – Gemeinsam mehr erreichen

Als Sales Operations Specialist unterstützen Sie das Vertriebsteam durch effiziente Prozesse, datenbasierte Analysen und die kontinuierliche Optimierung der operativen Abläufe. Ziel dieser Rolle ist es, sicherzustellen, dass der Vertrieb effektiv, transparent und skalierbar arbeitet.

ivii steht für intelligent visual image identification – und für Menschen wie Sie, die mit Begeisterung für Neues intelligente Lösungen und echte Zukunftsimpulse schaffen.

#yourmission

Prozess-, System- & Reporting Management

- Sie gestalten unsere Vertriebsprozesse aktiv mit und sorgen dafür, dass Abläufe effizient, transparent und gut strukturiert funktionieren.
- Unser CRM-System (HubSpot) betreuen und entwickeln Sie kontinuierlich weiter – stets mit Blick auf hohe Datenqualität und klare Standards.
- Regelmäßige KPI-Reports zu Pipeline, Forecast, Conversion Rates und Umsatzentwicklungen erstellen Sie verlässlich und mit einem sicheren Gespür für relevante Erkenntnisse.
- Durch fundierte Analysen erkennen Sie Trends, Potenziale und Risiken und bereiten Entscheidungsvorlagen vor, die dem Management und dem Vertrieb echte Orientierung geben.
- Auch bei Forecasts, Budgetplanungen sowie der Einführung neuer Tools oder Systemintegrationen übernehmen Sie eine zentrale Rolle.

Unterstützung des Vertriebsteams & Strategische Weiterentwicklung

- Sie stellen dem Vertrieb genau jene Informationen, Dashboards und Ressourcen bereit, die im täglichen Arbeiten den Unterschied machen.
- Incentive-Programme, Provisionsmodelle und Zielsysteme betreuen Sie umsichtig und sorgen für eine klare,



motivierende Struktur.

- Als verlässliche Schnittstelle zwischen Sales, Marketing, Finance und Operations tragen Sie wesentlich zu einer abgestimmten Zusammenarbeit bei.
- Zusätzlich bringen Sie sich in Go-to-Market-Initiativen, Prozessautomatisierung und Digitalisierungsprojekten ein und treiben diese mit voran.
- Mit Ad-hoc-Analysen, Simulationen und der Weiterentwicklung von Vertriebsrichtlinien schaffen Sie wichtige Grundlagen für eine nachhaltige Vertriebsstrategie.

#youareivii

- Sie bringen eine kaufmännische oder wirtschaftliche Ausbildung (FH/Uni) oder eine vergleichbare Qualifikation mit und verfügen bereits über Erfahrung in Sales Operations, Business Operations oder im CRM-Management.
- CRM-Systeme und MS Office setzen Sie sicher ein – und nutzen beides, um Arbeitsabläufe effizient zu gestalten.
- Mit Ihrem analytischen Blick und Ihrer strukturierten Herangehensweise schaffen Sie es, aus Zahlen klare Handlungsempfehlungen abzuleiten.
- Sie lösen Herausforderungen pragmatisch, bleiben dabei fokussiert und handeln gern mit echter Hands-on-Mentalität.
- Ihre Kommunikationsstärke hilft Ihnen, mit unterschiedlichen Stakeholdern auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten.
- Zuverlässigkeit, Eigeninitiative und ein proaktiver Arbeitsstil zeichnen Sie aus.
- Zudem bringen Sie ein gutes Verständnis für Geschäftsprozesse und Kennzahlen mit und nutzen dieses, um den Vertrieb nachhaltig zu stärken.

#weareivii

Wir arbeiten in einem agilen Umfeld an zukunftsorientierten Technologien in den Bereichen Bildverarbeitung und Künstliche Intelligenz. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Verantwortungsbewusstsein, Eigeninitiative und Offenheit für neue Ideen – mit dem gemeinsamen Ziel, echten Mehrwert für unsere Kund:innen zu schaffen.

Wir bieten individuelle Weiterbildungsprogramme und zahlreiche Benefits – von Gesundheitsangeboten über Home-Office-Tage bis hin zur Firmenkantine. Sie erhalten ein attraktives Bruttogehalt in einem innovativen Unternehmen.



Für die Position gilt ein Mindestgehalt gemäß IT-Kollektivvertrag ST1 ab Einstiegsstufe – natürlich in Abhängig von Ihrer Qualifikation und Erfahrung.

Bereit mit uns zu wachsen?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

ivii – seeing beyond the visible

Bewerbung ausschließlich über
knapp.com/karriere

