

Growth Manager:in (m/w/d)

viable ist Consultant, Agentur und Entwicklerhaus in einem. viable bedeutet realisierbar: Wir helfen Unternehmen, innovative digitale Produkte zu entwickeln, die etwas bewegen. Was uns dabei antreibt: **Begegnungen auf Augenhöhe. Wertschätzung und Wertschaffung. Wir lernen von- und miteinander. Und arbeiten Hand in Hand.** Deshalb sucht unser Team gerade neue Hände, die mit anpacken können.

Was dich inspiriert

Du genießt es viable zum Wachstum zu verhelfen durch verschiedene Growth Aktivitäten, also Sales-, Marketing- und Business Development. Du hinterfragst Dinge und Prozesse und findest gerne neue Lösungswege, erkennst Business Opportunities und kreierst dadurch neue Services, Angebote oder auch Growth Initiativen. Das Arbeiten mit verschiedenen Menschen macht dir Spaß – zum Beispiel beim Konzipieren und Umsetzen neuer Growth Initiativen durch die Kombination von Produktentwicklung, IT-Entwicklung und Business.

Wir sind gerade in einer spannenden Phase und stellen unser Growth Team neu auf, das bedeutet wir wollen unsere Sales- und Marketing-Aktivitäten breiter und intensiver gestalten. Du hilfst uns dabei, viable zu skalieren.

Wie du gerne arbeitest

Du sitzt in Österreich, idealerweise in Wien. Früher Vogel oder Nachttaube? Dank flexibler Arbeitszeiten ist das egal. Manchmal brauchst du die Ruhe deines eigenen Home-Office, um eine neue Growth Initiative durchzudenken. Oder du brauchst für ein paar Wochen den Blick aufs Meer, um deine Kreativität zu entfachen. Oder die Ruhe der Berge, um richtig produktiv zu sein. Oft kommen dir die besten Ideen aber im Büro beim Museumsquartier in Wien, weil du sie mit Kolleg:innen brainstormen kannst.

Das Team

...wo du gemeinsam mit deinem Growth Team, Produktentwicklern, Developern und erfahrenen Unternehmer:innen in Start-up-Atmosphäre und einer offenen Feedbackkultur neue Wachstumsstrategien entwickelst. Und unsere Firmenkund:innen mit neuen Angeboten unterstützt – damit am Ende das Beste, innovativste und wertvollste Produkt auf den Markt kommt.

Übrigens...

Wir übernehmen die Kosten für das Wiener Öffi Ticket. Einladungen zu gemeinsamen Mittagessen im hippen 7. Bezirk, Obst und Kekse gibt's natürlich auch. Aber deswegen gehst du nicht in die Arbeit. Sondern weil du liebst, was du tust.

Klingt zu cool, um wahr zu sein? Ist es nicht. Bei viable wäre genau das dein Job! Ein Job, der dir – je nach Qualifikationen, du kennst das ja – ein Brutto-Jahresgehalt von 55.000-65.000€ einbringt.

Wir suchen dich, wenn du dich hier wiederer kennst. Du bist vielleicht nicht all das, aber je mehr davon, desto besser:

- Dein Fokus liegt auf Growth, du erkennst Business Opportunities und du konzipierst daraus gerne maßgeschneiderte Services, oder Sales Initiativen
- Es macht dir Freude konzeptionell zu arbeiten und Methoden, Services und Produkte in spannende Angebote oder Produkte zu gießen
- Du weißt genau, wie du deine Pipeline befüllst und betreust deine Leads leidenschaftlich vom ersten Kontakt bis zum Abschluss
- Deine kreative Ader hilft dir dabei gemeinsam mit dem Team neue Ideen zur Kund:innengenerierung zu entwickeln und diese auch umsetzen
- Mit automatisierten Sales Tools zu arbeiten, oder auch dank LinkedHelper und LinkedIn Kampagnen neue Kunden zu gewinnen ist dir nicht fremd
- Du scheust nicht davor zurück unsere Dienstleistungen zu pitchen und führst Verkaufsgespräche mit potenziellen Partnern
- Du hast einen langen Atem und lässt dich von einem „Nein“ nicht demotivieren
- Auch vor Marketing-Initiativen, SEO und beim Erkunden neuer Social Media Möglichkeiten schreckst du nicht zurück
- Wenn du dich auch noch mit Web Creation Plattformen auskennst (idealerweise Editor X, andere sind auch hilfreich) und ein Gefühl für's Texten hast, haben wir unser Unicorn gefunden
- Du bist mehr als sattelfest auf Deutsch und Englisch – und fühlst dich mit beiden Sprachen wohl
- 2-3 Jahre Erfahrung im Agentur- bzw. Projektgeschäft – du weißt was es braucht um Kund:innen zu gewinnen

Wir finden dich, wenn...

...du uns deinen Lebenslauf und ein kurzes Motivationsschreiben an hello@viable.at schickst. Und uns erzählst, warum genau du der:die richtige für den Job bist!

Wir freuen uns auch über Referenzen, Links zu Projekten und alles, was du für deine Bewerbung sonst noch als wichtig empfindest.

PS: einige von uns sind gerade im wohlverdienten Sommerurlaub, es kann also ausnahmsweise etwas länger dauern, bis du von uns hörst. Wir melden uns, versprochen.