



Die ROK Akademie ist ein staatlich anerkannter Bildungsträger und zählt zu den führenden Anbietern Österreichs im Bereich Coaching, Lebens- und Sozialberatung, Training und Beratung.

Senior Sales Closer (m/w/d) – staatlich anerkannte Berufsausbildungen

Vertrieb | Wien

Erfahrene Vertriebspersönlichkeit mit klarer Abschlussstärke gesucht, die qualifizierte Interessentinnen und Interessenten strukturiert durch den Entscheidungsprozess führt und Abschlüsse verantwortet.

Unsere Ausbildungsprogramme richten sich an Menschen, die sich beruflich weiterentwickeln oder neu orientieren möchten.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit, die Gespräche souverän führt, Entscheidungen herbeiführt und Verantwortung für den Vertriebs Erfolg übernimmt.

Ihre Rolle

Sie übernehmen eine zentrale Rolle im Vertrieb unserer staatlich anerkannten Berufsausbildung Lebens- und Sozialberatung.

Sie führen strukturierte Verkaufs- und Entscheidungsgespräche mit Interessentinnen und Interessenten, positionieren unsere Ausbildungsprogramme klar und begleiten den gesamten Entscheidungsprozess bis zum Abschluss.

Sie arbeiten mit qualifizierten Anfragen aus unseren Marketing- und Leadgenerierungssystemen. Ein Teil der Gesprächstermine wird bereits vorqualifiziert vorbereitet; darüber hinaus steuern Sie Ihre Pipeline eigenverantwortlich und vereinbaren zusätzliche Gespräche mit Interessentinnen und Interessenten.



Ihre Aufgaben

- Führung von Verkaufs- und Abschlussgesprächen mit qualifizierten Interessentinnen und Interessenten im Rahmen unserer Orientierungs- und Aufnahmegespräche
- Begleitung von Interessentinnen und Interessenten durch den Entscheidungsprozess bis zum Abschluss und zur anschließenden Zulassung in die Ausbildung durch die Akademie
- Steuerung und Bearbeitung der Leadpipeline vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Arbeit mit qualifizierten Anfragen aus unseren Marketing- und Leadgenerierungssystemen, einschließlich KI-gestützter Vorqualifizierung von Interessentinnen und Interessenten
- Eigenständige Kontaktaufnahme mit Interessentinnen und Interessenten zur Terminvereinbarung und Gesprächsführung
- Souveräne Positionierung unserer Ausbildungsprogramme im Gespräch
- Abschluss hochpreisiger Ausbildungsprogramme
- Verantwortung für Abschlussquote und Vertriebsperformance
- Strukturierte Dokumentation der Gespräche im CRM-System
- Rückmeldung zu Leadqualität und Marktfeedback
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Office und Geschäftsführung

Ihr Profil

- Mehrjährige Erfahrung im aktiven Vertrieb mit Abschlussverantwortung
- Idealerweise 7–10 Jahre Vertriebserfahrung
- Nachweisbare Stärke im Verkauf hochwertiger Dienstleistungen, Ausbildungen oder erklärungsbedürftiger Angebote
- Souveräne Gesprächsführung und klare Abschlussorientierung
- Fähigkeit, Gespräche strukturiert zu führen und Entscheidungen herbeizuführen
- Persönliche Reife, professionelles Auftreten und Verlässlichkeit
- Eigenständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Interesse an Bildung, Persönlichkeitsentwicklung oder Coaching-Kontexten von Vorteil



Wir bieten

- Kontinuierlichen Zufluss qualifizierter Interessentinnen und Interessenten aus etablierten Marketing- und Leadgenerierungssystemen
- Einen klar strukturierten Vertriebs- und Entscheidungsprozess
- Hochwertige Ausbildungsprogramme mit starker Marktposition
- Arbeitsplatz im Herzen Wiens (1. Bezirk)
- Direkten Austausch mit der Geschäftsführung und kurze Entscheidungswege
- Ein professionelles Vertriebsumfeld mit klaren Prozessen und Fokus auf Ergebnis und Abschluss
- Langfristige Perspektive in einem stabil wachsenden Bildungsunternehmen

Vergütung

Zieljahreseinkommen je nach Performance: ca. 70.000 € – 90.000 € brutto

Dieses Einkommen setzt sich zusammen aus:

- leistungsabhängiger Provision pro Abschluss
- zusätzlichem Performance-Bonus bei nachhaltiger Zielerreichung
- einem Fixum von rund 42.000 € brutto pro Jahr

Die tatsächliche Vergütung erfolgt selbstverständlich mit entsprechender KV-Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung.

Arbeitsort

ROK Akademie
Trattnerhof 2 / Top 401
1010 Wien

Präsenz im Büro

Einstieg

Sommer 2026

Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen:



- Motivationsschreiben
- Lebenslauf inkl. Foto, bitte senden Sie uns zusätzlich zu Ihrem Lebenslauf eine kurze Beschreibung Ihrer bisherigen Vertriebsfolge.

Unterlagen an:

z. Hd. Frau Abazaj

anjesa.abazaj@rokaakademie.at