



**Die connexta-Gruppe –
gemeinsam sind wir stärker!**



Standort Ahrensburg · Vollzeit oder Teilzeit · unbefristet · Homeoffice möglich

Account Manager IT-Lösungen (m/w/d)

Du verstehst die Anforderungen mittelständischer Unternehmen und kannst komplexe IT-Themen verständlich auf den Punkt bringen? Du möchtest bestehende Kundenbeziehungen ausbauen und zugleich neue Kunden für moderne IT-Infrastrukturlösungen gewinnen? Dann verstärke unser Vertriebsteam.

Bei LANtana betreust du mittelständische Unternehmen in Norddeutschland – von der ersten Bedarfsanalyse bis zur langfristigen Weiterentwicklung der Kundenbeziehung. Dabei arbeitest du eng mit unseren Technik- und Beratungsteams zusammen und verbindest vertriebliche Verantwortung mit echtem Verständnis für die Herausforderungen unserer Kunden.

Das bieten wir Dir:

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum Homeoffice
- Keine Rufbereitschaft
- Regionale Kundeneinsätze ohne lange Dienstreisen; unsere Kunden befinden sich im Großraum Hamburg und sind innerhalb von etwa 90 Minuten erreichbar
- Abwechslungsreiche Aufgaben zwischen Betrieb, Weiterentwicklung und Projektarbeit
- Verantwortung für eigene Projekte und Kundenumgebungen
- Kurze Entscheidungswege und direkten fachlichen Austausch
- Fachliche und persönliche Weiterbildung
- Zuschuss zu einem Fitnessstudio in Ahrensburg
- Firmenfitness über EGYM Wellpass
- Gemeinsame Veranstaltungen, teilweise auch mit Partnerinnen und Partnern

- Einen firmeneigenen Garten mit Grill zur freien Nutzung
- Kostenlose Kaffeespezialitäten, Tee, Wasser und Limonaden sowie frisches Obst und Gemüse

Deine Aufgaben:

- Du betreust Entscheider und IT-Verantwortliche unserer Kunden in Norddeutschland als zentrale Ansprechperson.
- Du analysierst geschäftliche und technische Anforderungen und entwickelst gemeinsam mit unseren Fachabteilungen passende Lösungsvorschläge.
- Rund die Hälfte deiner Tätigkeit entfällt auf die Gewinnung neuer Kunden in der Metropolregion Hamburg und in Schleswig-Holstein.
- Die andere Hälfte widmest du unseren Bestandskunden: Du baust bestehende Beziehungen aus, identifizierst neue Bedarfe und entwickelst daraus konkrete Projekte.
- Du berätst ganzheitlich zu unserem connexta-Portfolio in den Bereichen Server und Storage, Netzwerk, IT-Security sowie Microsoft-Lösungen.

Dein Profil:

- Fundierte Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-Lösungen, idealerweise in einem IT-Systemhaus
- Ein gutes Verständnis für die Anforderungen und Entscheidungswege mittelständischer Unternehmen
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie Freude am Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und ein sicheres Auftreten gegenüber Entscheidern und IT-Verantwortlichen
- Eigeninitiative, Abschlussorientierung und eine strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse auf mindestens C1-Niveau sowie gute Englischkenntnisse
- Führerschein der Klasse B und Bereitschaft zu regionalen Kundenterminen

Du musst nicht jedes Produkt technisch im Detail beherrschen. Entscheidend sind dein Verständnis für IT-Infrastrukturlösungen, deine Fähigkeit, Kundenbedarfe zu erkennen, und deine Freude am beratenden Vertrieb. Bei technischen Detailfragen unterstützen dich unsere spezialisierten Fachabteilungen.

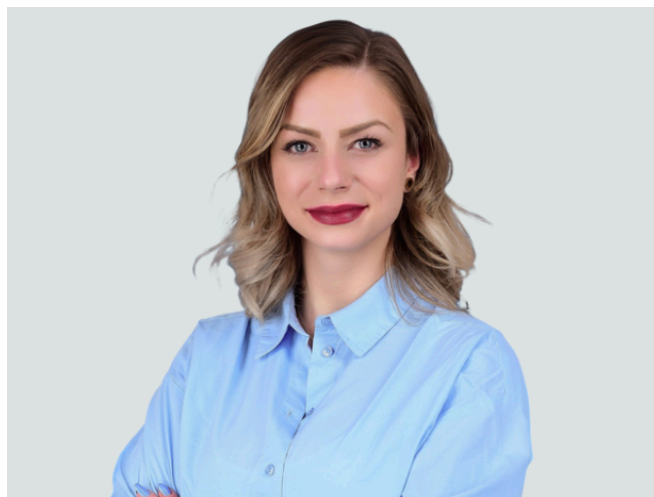
Fühlst Du Dich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Deine Ansprechpartnerin ist

Alexa Barz

alexa.barz@connexta.de



Jetzt Bewerben

Gib Deinem Berufsleben eine neue Perspektive!

connexta - IT. Gemeinsam. Stärker

Wir sind Teil der connexta-Gruppe - welche das Beste aus beiden Welten bietet: Die Kraft und Kompetenz eines deutschlandweiten IT-Dienstleisters und gleichzeitig die persönliche Nähe und Flexibilität, die unsere Mitarbeiter wie auch Kunden an uns schätzen.

Die LANtana Gesellschaft für angewandte Daten- und Netzwerktechnik mbH ist Ihr Partner für IT-Dienstleistungen und IT-Infrastruktur in Ahrensburg. Wir betreuen mittelständische Unternehmen im norddeutschen Raum im Bereich der Rechenzentrumsinfrastruktur. Hierzu zählt der Vertrieb von Hard- und Softwarelösungen, die Inbetriebnahme, die Wartung und der Betrieb. Zusätzlich verfügen wir für unsere Kunden über eigene Rechenzentren in Ahrensburg.

