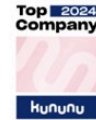


KOMM ZU UNS!



Wir setzen auf ein starkes Team.

Mach Karriere mit Herzschlag – Werde unser nächster Account Manager (m/w/d). Hier zählen nicht nur Zahlen, sondern vor allem Beziehungen. Gemeinsam gestalten wir Partnerschaften, die nicht nur erfolgreich, sondern auch erfüllend sind.



Für unseren Standort Paderborn suchen wir Dich als

Account Manager (m/w/d)

Unser Versprechen an Dich:

- Ein individuelles und **attraktives Vergütungsmodell**
- **Krisensicherer** und **stabiler** Arbeitsplatz: Als Teil der connexta-Gruppe sind wir **deutschlandweit** vertreten, **branchenunabhängig**, mit breitem Kundenkreis vom öffentlichen Auftraggeber bis zum Großkonzern
- **Flexible Arbeitszeitmodelle, Vertrauensarbeitszeit** und **Home Office**
- Individuelle **Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten**
- Gemeinsam bewegen wir mehr: **Teamspirit** wird bei uns großgeschrieben!
- **Flache Hierarchien, Wertschätzung** und Führung auf **Augenhöhe** : Bei uns bist Du keine Kostenstelle, sondern **Leistungsträger**
- **Fitnessraum** mit **Duschen, Sauna** auf unserer Dachterrasse
- **Jobrad**
- Wir halten Dich auf dem Laufenden: Dich erwartet ein **schneller** und transparenter **Bewerbungsprozess** mit erster Rückmeldung i.d.R. innerhalb von 72 **Stunden**

Deine Aufgaben:

- **Neukundenakquise & Geschäftsentwicklung:** Dein Fokus liegt auf der aktiven Gewinnung neuer Kunden. Du identifizierst potenzielle Geschäftspartner, trittst proaktiv mit ihnen in Kontakt und überzeugst sie von unseren Dienstleistungen.
- **Strategische Nutzung bestehender Kundenkontakte:** Du nutzt unsere etablierten Beziehungen zu Top-Kunden, um gezielt neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen – sei es durch Cross- und Upselling oder durch Empfehlungen.
- **Konsequente Lead-Nachverfolgung:** Du übernimmst qualifizierte Leads aus unseren Marketingkampagnen, entwickelst diese weiter und wandelst sie in langfristige Kundenbeziehungen um.
- **Effizienter Einsatz moderner Vertriebstechnologien:** Du arbeitest mit innovativen Online-Tools, um Verkaufsprozesse effizient zu steuern, Kunden optimal zu betreuen und Marktpotenziale zu identifizieren.
- **Bedarfsgerechte Kundenberatung:** Du erkennst die individuellen Anforderungen Deiner Kontakte und positionierst unsere Lösungen passgenau.

Dein Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Bereich erklärungsbedürftiger Dienstleistungen
- Überzeugendes Auftreten, ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und Freude an der proaktiven Kundenansprache
- Reisebereitschaft und eine flexible, selbstorganisierte Arbeitsweise

Du fühlst Dich angesprochen?

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

Deine Ansprechpartnerin ist **Katharina Kosanke**
(Katharina.Kosanke@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.

Selbst 1996 gegründet, sind wir, die neam IT-Services GmbH, ein mittelständisches IT-Beratungshaus mit Sitz in Paderborn. Mit mehr als 100 hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind wir sowohl national als auch international in den Geschäftsbereichen IT-Services und Informationssicherheit für unsere Kunden tätig.

neam Recruiting

