



connexa
IT. Gemeinsam. Stärker.

Wir suchen Dich bei unserer Tochterfirma, der SOHNIX AG, am Standort Sievershagen als

Account Manager (m/w/d)

Du bringst Lösungen zum Kunden – und Erfolg ins Unternehmen.

Das erwartet Dich bei uns:

- Attraktives Grundgehalt, abhängig von Deinem Erfahrungslevel
- Unbefristete Festanstellung ab dem ersten Tag
- Sonderzahlungen, mit denen Du direkt am Unternehmenserfolg beteiligt wirst
- Flexible Arbeitszeitmodelle – 35 oder 40 Wochenstunden, passend zu Deiner Lebenssituation
- Zusammenarbeit in einem engagierten Team mit vielfältigen Stärken und Kompetenzen
- Homeoffice-Tage nach der Probezeit – wir vertrauen auf Deine Eigenverantwortung
- Kostenlose Parkplätze, gute Verkehrsanbindung und die Möglichkeit eines JobRads
- Firmeneigene Kantine, Essenszulagen sowie kostenloses Wasser, Kaffee und Obst
- Zwei zusätzliche freie Tage – der 24. und 31. Dezember sind bei uns frei

Deine Aufgaben:

Du brennst für Vertrieb, erkennst Chancen sofort und hast Spaß daran, neue Kunden zu gewinnen und erfolgreiche Abschlüsse zu erzielen? IT-Lösungen sind für Dich nicht nur Produkte, sondern echte Möglichkeiten, Unternehmen weiterzubringen? Dann bist Du bei uns genau richtig.

Als Account Manager (m/w/d) bei SOHNIX treibst Du aktiv den Ausbau unseres Kundenportfolios voran, entwickelst neue Geschäftspotenziale und bringst moderne IT-Lösungen erfolgreich in den Markt. Gemeinsam mit Technik, Marketing und Vertriebsinnendienst arbeitest Du daran, Kunden zu begeistern und nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

- **Neukundengewinnung & Geschäftsausbau:** Du identifizierst potenzielle Kunden, entwickelst gezielte Vertriebsansätze und baust aktiv neue Geschäftsbeziehungen im B2B-Umfeld auf.
- **Eigenständige Vertriebsstrategie & Planung:** Du planst Deinen Arbeitsalltag selbstständig, setzt Prioritäten und entwickelst individuelle Strategien zur erfolgreichen Marktbearbeitung.
- **Beratung & Lösungsvertrieb:** Du analysierst Kundenbedarfe und positionierst passende IT-Lösungen aus den Bereichen On-Premises, Hybrid und Cloud.
- **Erfolgsorientierter Vertrieb & Abschlüsse:** Du führst Verkaufsgespräche souverän bis zum Vertragsabschluss und trägst aktiv zum Unternehmenserfolg bei.
- **Vertragsmanagement & Angebotssteuerung:** Du erstellst Angebote, begleitest Vertragsprozesse und behältst laufende Kunden- und Projektvereinbarungen im Blick.
- **Online-Marketing & Leadgenerierung:** Du unterstützt digitale Vertriebs- und Marketingmaßnahmen, nutzt moderne Kanäle zur Kundengewinnung und stärkst die Sichtbarkeit unserer Lösungen.
- **Markt- & Wettbewerbsbeobachtung:** Du analysierst Markttrends, erkennst neue Potenziale frühzeitig und leitest daraus Vertriebschancen ab.
- **Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst:** Gemeinsam mit dem Innendienst koordinierst Du Angebote, Kundenanfragen und Vertriebsprozesse für eine optimale Betreuung unserer Kunden.

Dein Profil:

- **Vertrieb & Neukundengewinnung:** Du brennst für Vertrieb, den Ausbau neuer Kundenbeziehungen und erkennst Geschäftschancen frühzeitig.
- **Abschlussstärke & Eigenmotivation:** Du arbeitest zielorientiert, denkst unternehmerisch und hast Freude daran, Erfolge aktiv voranzutreiben.
- **Kommunikationsstärke & Kundenkontakt:** Du überzeugst telefonisch, online und persönlich durch sicheres Auftreten und Begeisterungsfähigkeit.
- **Selbstständige Arbeitsweise:** Du planst Deinen Vertriebsalltag eigenverantwortlich, strukturiert und mit klarem Fokus auf Ergebnisse.
- **IT-Begeisterung & technisches Verständnis:** IT-Lösungen, moderne Technologien und neue Themen begeistern Dich und Du arbeitest Dich schnell in neue Bereiche ein.
- **Vertriebserfahrung:** Du bringst Erfahrung im B2B-Vertrieb mit – idealerweise im IT-, Systemhaus- oder Großhandelsumfeld.
- **Teamgeist & Zusammenarbeit:** Die enge Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst, Marketing und Technik ist für Dich selbstverständlich.

- **Quereinsteiger willkommen:** Auch motivierte Quereinsteiger mit Vertriebserfahrung und echter Hunter-Mentalität passen hervorragend zu uns.

Du fühlst Dich angesprochen?

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

Jetzt bewerben

Deine Ansprechpartnerin:

Katharina Kosanke

Du hast Fragen? Dann melde Dich bei mir:

katharina.kosanke@connexta.de



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.

Seit über 30 Jahren steht die SOHNIX AG für innovative IT-Lösungen und nachhaltige Kundenbeziehungen. Für uns zählt nicht nur Technik, sondern vor allem persönliche Kommunikation, Vertrauen und Verlässlichkeit.

Unser Ziel: Wir erkennen Bedarfe, entwickeln individuelle Konzepte und schaffen echte Mehrwerte. Wir kalkulieren präzise, beraten kompetent und handeln lösungsorientiert.

Wir machen aus Angeboten erfolgreiche Abschlüsse.