

Die connexta-Guppe

Gemeinsam sind wir stärker!



Wir suchen Dich am Standort Bremen oder Oldenburg

ab Juni 2025 als

Account Manager (m/w/d)

Wir bieten:

- **Flexibles Arbeiten: Homeoffice & freie Arbeitszeiten**
- **30 Tage Urlaub für Deine Erholung**
- **Flache Hierarchien & echte Wertschätzung**
- **Firmenwagen – auch privat nutzbar**
- **Weiterbildung nach Maß + Zugang zur connexta Akademie**
- **Jobticket (Deutschland-Ticket) inklusive**
- **JobRad – Fahrrad oder E-Bike zur freien Wahl**
- **EGYM Wellpass – Fitness- & Gesundheitsangebote**
- **Betriebliche Altersvorsorge**
- **Corporate Benefits & BenefitsMe – starke Mitarbeiterrabatte**

- **30 % Rabatt auf Microsoft 365**
- **Gesundheitsangebote – für Körper & Geist**
- **Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Prämie**
- **Kündigungsschutz für werdende Väter**
- **Schneller Bewerbungsprozess – Rückmeldung in 72 Stunden**

Deine Aufgaben:

Kundenbetreuung & Neukundenakquise

Du bist der Ansprechpartner für unsere Bestandskunden und nutzt Deine Vertriebskompetenz, um neue Kunden zu gewinnen.

Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen

Langfristige Beziehungen sind Dein Ziel. Du sorgst dafür, dass Deine Kunden uns immer wieder vertrauen und Dich als Partner schätzen.

Beratung & Verkauf von IT-Lösungen

Du sprichst die Sprache der Entscheider und bietest maßgeschneiderte Lösungen für On-Prem-, Hybrid- und Cloud-Technologien.

Erfolgsmonitoring & Pipeline-Management

Mit einem guten Blick für Zahlen optimierst Du Deine Vertriebsaktivitäten und baust Deine Pipeline kontinuierlich aus.

Vertragsverhandlungen & Abschluss

Du führst Vertragsverhandlungen souverän und sicher bis zum erfolgreichen Abschluss.

Marktbeobachtung & Wettbewerbsanalyse

Du kennst den Markt, erkennst Trends und nutzt diese, um Deinen Kunden immer die besten Lösungen anzubieten.

Teamwork & interne Zusammenarbeit

Du arbeitest eng mit unseren Marketing- und Technikteams zusammen, um Lösungen bestmöglich umzusetzen.

Dein Profil:

Erfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen

Du bringst Erfahrung im B2B-Vertrieb mit und hast ein gutes Verständnis für IT-Systeme und Lösungen.

Kommunikationsstärke & Präsentationstalent

Du kannst komplexe technische Details verständlich erklären und überzeugende Präsentationen halten – sowohl intern als auch vor Kunden.

Kundenorientierung & Abschlussstärke

Du verstehst die Bedürfnisse Deiner Kunden und kannst sie von unseren Lösungen begeistern.

Analytisches Denken & Marktkennntnisse

Du hast ein gutes Gespür für Zahlen und Markttrends und erkennst Geschäftspotenziale auf einen Blick.

Selbstständigkeit & Teamfähigkeit

Du arbeitest eigenverantwortlich, aber weißt auch, wie wichtig die Zusammenarbeit im Team ist.

Reisebereitschaft

Du bist flexibel und bereit, Deine Kunden auch vor Ort zu besuchen – das ist für Dich eine Chance, die Beziehung weiter zu vertiefen.

Unsere Philosophie...

...ist so einfach wie genial: Wir suchen keine Superhelden – außer natürlich, Du willst einer sein. 😊
Stattdessen setzen wir auf Menschen, die sich selbst und das Team nach vorne bringen. Deine Meinung? Unbezahlbar! Bei uns wird Kritik nicht nur gehört, sondern gefeiert (okay, vielleicht nicht mit Partyhütchen, aber definitiv konstruktiv genutzt). Gemeinsam arbeiten wir daran, die Messlatte immer höher zu legen – ohne abzuheben!

Hast Du Lust, Teil der coolsten IT-Story Deutschlands zu werden?

Dann schnapp Dir Dein Cape und komm an Bord! 🚀

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

Deine Ansprechpartnerin ist

Alexa Barz

bewerbungen@basys-brinova.de



Jetzt Bewerben

Gib Deinem Berufsleben eine neue Perspektive!

connexta – IT. Einer für alle, alle für einen.

Wir sind Teil der connexta-Gruppe – vereint in einem starken Netzwerk, das die besten Eigenschaften beider Welten verbindet: die Kraft und Kompetenz eines deutschlandweiten IT-Dienstleisters sowie die persönliche

Nähe und Flexibilität, die unsere Mitarbeiter und Kunden an uns schätzen.

Wir, die BASYS Brinova GmbH, stehen unseren Kunden aus den verschiedensten Branchen als verlässlicher Partner in der digitalen Transformation zur Seite. Unsere Mission: Jedem Kollegen die Möglichkeit bieten, sein volles Potenzial zu entfalten, persönliche Ziele zu erreichen und gemeinsam über sich hinauszuwachsen.

Unsere Unternehmenskultur lebt von einem starken Miteinander, modernen Arbeitsumgebungen und unbefristeten Positionen. Wir setzen auf echte Vorteile für unsere Mitarbeiter – von Corporate Benefits über Wellpass -Zugang bis hin zum Jobrad. Ein faires Gehalt ist für uns selbstverständlich.

Karriere bei BASYS Brinova – Weil Erfolg am stärksten ist, wenn wir ihn gemeinsam erreichen.

