



connexa
IT. Gemeinsam. Stärker.

Wir suchen Dich als

Sales Manager IT / Account Manager (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Du gewinnst neue Kunden für unsere IT-Services und Business Applications und entwickelst nachhaltige Geschäftsbeziehungen.
- Du betreust Entscheider und IT-Verantwortliche als zentrale Ansprechperson.
- Du baust bestehende Kundenbeziehungen aus, identifizierst zusätzliche Bedarfe und entwickelst daraus konkrete Projekte.
- Du analysierst geschäftliche und technische Anforderungen und erarbeitest gemeinsam mit unseren Fachabteilungen passende Lösungsvorschläge.
- Du berätst unsere Kunden ganzheitlich zu unserem IT-Portfolio, unter anderem in den Bereichen Server und Storage, Netzwerk, IT-Security, Microsoft-Lösungen und Business Applications.
- Du erstellst überzeugende Angebote und führst Vertrags- und Preisverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Du beobachtest Markt- und Wettbewerbsentwicklungen und identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten.
- Du repräsentierst unser Unternehmen professionell bei Kundenterminen, Fachmessen und Branchenveranstaltungen.

Je nach Standort und Vertriebsgebiet liegt dein Schwerpunkt sowohl auf der Neukundengewinnung als auch auf der Weiterentwicklung unserer Bestandskunden.

Dein Profil:

- Du verfügst über fundierte Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger IT-Lösungen oder IT-Dienstleistungen – idealerweise in einem IT-Systemhaus.

- Du kannst nachweisbare Erfolge in der Neukundenakquise und im Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen vorweisen.
- Du verstehst die Anforderungen und Entscheidungswege kleiner und mittelständischer Unternehmen. Idealerweise kennst du die besonderen Herausforderungen von Arztpraxen, medizinischen Einrichtungen oder anderen Unternehmen im Gesundheitswesen.
- Du kannst technische Zusammenhänge erfassen und komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend vermitteln.
- Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und ein sicheres Auftreten gegenüber Entscheidern und IT-Verantwortlichen zeichnen dich aus.
- Du arbeitest eigeninitiativ, strukturiert und ergebnisorientiert und bringst eine ausgeprägte Abschlussstärke mit.
- Du bist bereit, regionale Kundentermine sowie Fachmessen und Veranstaltungen wahrzunehmen.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse auf mindestens C1-Niveau sowie gute Englischkenntnisse.
- Ein Führerschein der Klasse B ist für deine regionalen Kundentermine von Vorteil beziehungsweise – abhängig vom Vertriebsgebiet – erforderlich.

Du musst nicht jedes Produkt technisch bis ins Detail beherrschen. Entscheidend sind dein Verständnis für IT-Lösungen, deine Fähigkeit, Kundenbedarfe zu erkennen, und deine Freude am beratenden Vertrieb. Bei technischen Detailfragen stehen dir unsere spezialisierten Fachabteilungen zur Seite.

Bereit, Teil unserer Zukunft zu sein?

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

Du hast Fragen? Dann melde Dich gerne bei
Katharina: katharina.kosanke@connexta.de



[Jetzt hier bewerben](#)

Über uns:

Die connexta-Gruppe bietet das Beste aus beiden Welten: Die Kraft und Kompetenz eines deutschlandweiten IT-Dienstleisters, bei dem sich die einzelnen Gruppengesellschaften perfekt in ihren fachlichen sowie in ihren regionalen Schwerpunkten ergänzen, und gleichzeitig die persönliche Nähe und Flexibilität eines mittelständischen Unternehmens. Für unsere Kunden aus dem deutschen Mittelstand sind wir der führende Hybrid-Cloud-Dienstleister.

Insgesamt verfügt die connexta-Gruppe aktuell über achtzehn Standorte in Ahrensburg, Ansbach, Augsburg, Berlin, Boppard-Udenhausen, Bremen, Kempten, Koblenz, Kötz bei Ulm, Künzelsau, Minden, München, Neckarsulm, Oldenburg, Paderborn, Passau und Sievershagen und erwirtschaftet einen Umsatz von rund 180 Millionen Euro.

