



Wir machen den Unterschied.



| Katharina, System Engineer im Linux-Team | IF-Tech AG

“Zu einem guten Team gehört dazu, offen miteinander zu kommunizieren. Und der Spaß bei der Arbeit macht dabei für mich den Unterschied!”

Account Manager (m/w/d) – Cloud Services – fully remote

Du bist ein Vertriebsmensch auf Top-Niveau – strategisch, souverän und kundenorientiert?
Dann bist Du bei uns genau richtig.

Du verantwortest den Ausbau und die Entwicklung von Neukunden und Bestandskunden im **Enterprise- und gehobenen Mittelstandssegment** – mit einem starken Portfolio rund um:

Microsoft Solutions wie M&A, AI, aber auch klassische Projekte im Security, Client-Life-Cycle, Virtualisierung Umfeld.

Du kannst Vertrieb? Wir suchen dich als Account Manager Cloud Services (m/w/d):

Was Du bei uns bekommst:

- **Hybrid Work, Standort Ansbach oder München, wenn Dir das taugt:** kein #backtotheoffice, versprochen
- **Remote arbeiten:** wir leben es.

- **volle Ausstattung:** Laptop, Tastatur, Headset, Maus, iPhone oder eSIM? Du entscheidest.
- **Umsatzbonus:** Deine Leistung zählt. Und zahlt sich aus, 200% Übererfüllung.
- **Benefits für Herz & Kopf:** Wellpass, Jobrad, Kita-Zuschuss, Altersvorsorge, coole Events im In- und Ausland.
- **connexta-Group-Vibes:** Zugang zur Lernakademie, Trainings & exklusiven Partnerangeboten, corporate benefits, benefits.me
- **unvergleichlicher Teamspirit – können wir beweisen**

Was Du bei uns machst:

- Du gewinnst **strategisch neue Kunden** im Umfeld von Microsoft bezogene Projekte / Managed Services
- Du entwickelst bestehende Accounts weiter und baust nachhaltige Kundenbeziehungen auf
- Du erkennst Potenziale und platzierst unser gesamtes Portfolio im Sinne von **Solution Selling**
- Du arbeitest mit Enterprise-Kunden, großem Mittelstand und KMUs
- Du arbeitest eng mit Pre-Sales Consultants und Inside Sales zusammen
- Du führst Deals zum Abschluss – professionell und partnerschaftlich

Wen wir suchen :

- Du kannst Projekte mit Microsoft Technologien verkaufen und bist ehrgeizig auf neue Themen wie Merger&Acq, sowie AI Innovation/ Security & Governance – und das kannst Du auch beweisen durch Deine Erfolgsbilanz
Die verschiedenen Vertriebsansätze (target account selling, Lösungsvertrieb, strategischer Account-Aufbau) sind Dein tägliches Werkzeug
- Du bist ein **Kommunikationstalent** und kannst Kunden, Team und Technik gleichermaßen überzeugen.
- Eine kaufmännische Ausbildung oder ein Studium ist ein Plus
(**entscheidend ist Deine Performance**)

Klingt nach Dir?

Dann mach's einfach:

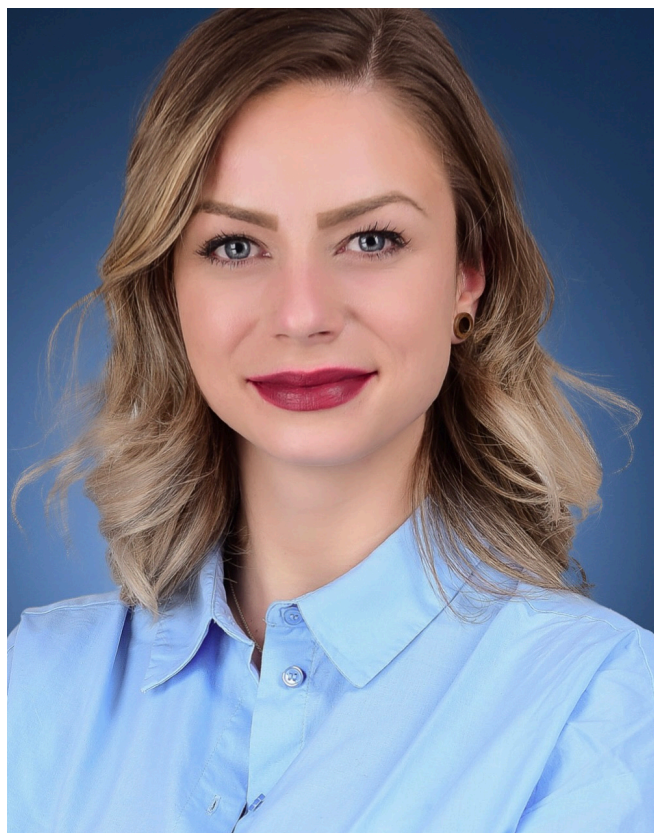
Schick uns ein paar Zeilen, Deinen Lebenslauf oder einfach Dein LinkedIn-Profil.

Wir freuen uns auf Menschen – nicht auf perfekte Bewerbungsunterlagen.

Deine Ansprechpartnerin ist Alexa Barz, Recruiting Managerin

alexabarz@connexta.de

Wir bitten um Dein Verständnis, dass wir keine Anfragen oder Profile von Personalvermittlern entgegennehmen.



Jetzt Bewerben

Lerne uns kennen

connexta – IT. Gemeinsam. Stärker.

Wir sind Teil der **connexta-Gruppe** – ein starkes **IT-Netzwerk, das deutschlandweite Kompetenz mit der Nähe, Flexibilität und Menschlichkeit des Mittelstands vereint.**

Als **IF-Tech AG** gestalten wir **digitalen Raum**, der Menschen verbindet und sichere Zusammenarbeit ohne Grenzen ermöglicht. Mit Leidenschaft, Teamgeist und vielfältiger Expertise – **von Virtualisierung über Microsoft 365 bis zu IT-Security und Automatisierung** – schaffen wir die Basis für moderne, flexible Arbeitswelten.

Wir machen den Unterschied:

Bei uns arbeitest Du nicht einfach irgendwo – Du arbeitest mit echten IT-Profis in einem Umfeld, das technologisch führend ist, Verantwortung lebt und Zukunft gestaltet.

Für unsere Kunden. Für unser Team. Für Dich.

Was uns auszeichnet? Ein starkes Miteinander, modernes Arbeiten, unbefristete Verträge und echte Benefits – von Corporate Benefits über Wellpass bis zum Jobrad. Faire Vergütung ist bei uns selbstverständlich.

Werde auch Du ein Möglichmacher – erlebe 360° Modern Work!

