

# 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

