

# KOMM ZU UNS!



Wir setzen auf ein starkes Team.

IT-Enthusiasten und Kunden-Champions gesucht!  
Gestalte mit Deinem Impact Deine Karrierelaufbahn  
und die Zukunft der Company – bei uns sind die Wege  
kurz und die Chancen riesig!



Wir suchen Dich am Standort Paderborn als

## Account Manager (m/w/d) Sicherheitsberatung

### Das erwartet Dich bei uns:

- **Flexibles Arbeiten:** Gestalte Deinen Arbeitsalltag so, dass er zu Deinem Leben passt – mit flexiblen Arbeitszeiten und dem nötigen Freiraum für eine ausgewogene Work-Life-Balance.
- **Individuelle Entwicklung & Benefits:** Wir fördern Deine Stärken gezielt, bieten transparente Ziele, echte Verantwortung und langfristige Entwicklungsmöglichkeiten.
- **Hochwertige IT-Ausstattung:** Unsere Zusammenarbeit ist mobil, einfach und hochwertig. Arbeitet effizient und ortsunabhängig dank modernster IT-Ausstattung.
- **Events:** Feiere mit uns bei Libori, tauche ein in den Weihnachtsmarkt, groove mit uns bei unserer festlichen Weihnachtsfeier und sizzle mit uns beim gemeinsamen Grillen – Spaß und Zusammenhalt sind garantiert.
- **Teamsport & Teambuilding:** Sei Teil des Geschehens beim Osterlauf, düse mit dem Fahrrad durch die Stadt, punkte beim Volleyball, powere Dich beim Squash aus oder erlebe die Geschwindigkeit beim Kart-Fahren – bei uns steht der Teamgeist im Vordergrund!

## Deine Aufgaben:

- **Neukunden gewinnen & Geschäftspotenziale erschließen:** Du identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten, sprichst potenzielle Kunden aktiv an und baust langfristige Partnerschaften auf.
- **Bestandskunden betreuen & weiterentwickeln:** Du pflegst bestehende Kundenbeziehungen, erkennst neue Bedarfe und nutzt Cross- sowie Upselling-Potenziale, um langfristige Partnerschaften auszubauen.
- **Beratung mit Mehrwert:** Du berätst Neu- und Bestandskunden gezielt zu unseren Sicherheitslösungen und entwickelst maßgeschneiderte Konzepte.
- **Individuelle Sicherheitslösungen für Kunden erstellen:** Du erarbeitest passgenaue Konzepte und Angebote, die exakt auf die Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind.
- **Überzeugende Präsentationen & Beratungsgespräche:** Du begeisterst Kunden bei Vor-Ort-Terminen oder digital mit Fachwissen und einer lösungsorientierten Herangehensweise.
- **Marktchancen erkennen & Strategien weiterentwickeln:** Du analysierst Markt- und Wettbewerbstrends und bringst neue Ideen zur Geschäftsentwicklung ein.
- **Teamarbeit für den Erfolg:** Du arbeitest eng mit unseren Bereichs- und Teamleitern der Sicherheitsberatung zusammen, um Kunden optimal zu betreuen und Projekte reibungslos umzusetzen.

## Dein Profil:

- **Erfahrung im Vertrieb:** Du hast bereits Erfolge im B2B-Vertrieb erzielt – idealerweise in der Sicherheitsbranche oder bei technischen Dienstleistungen.
- **Fachwissen als Plus:** Idealerweise hast Du Kenntnisse in den Bereichen IT-Sicherheit, ISO 27001, BSI-Grundschutz oder Sicherheitsberatung. Erfahrung mit Compliance-Anforderungen und Risikomanagement ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung.
- **Kommunikationsstärke & Verhandlungsgeschick:** Du überzeugst durch eine klare, zielgerichtete Kommunikation und ein sicheres Auftreten.
- **Eigeninitiative & Struktur:** Du arbeitest selbstständig, lösungsorientiert und behältst den Überblick – auch bei komplexen Projekten.
- **Kundenorientierung & Abschlussstärke:** Du hast ein Gespür für Kundenbedürfnisse und führst Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss.
- **Flexibilität & Reisebereitschaft:** Du bist mobil innerhalb der Region und bringst die Bereitschaft für Kundentermine vor Ort mit.

Du fühlst Dich angesprochen?

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

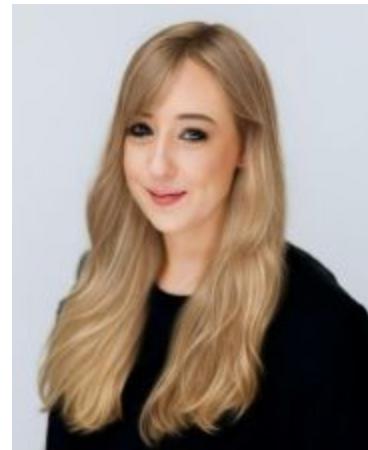
Jetzt bewerben

Deine Ansprechpartnerin:

Katharina Kosanke

Du hast Fragen? Dann melde Dich bei mir:

[katharina.kosanke@connexta.de](mailto:katharina.kosanke@connexta.de)



**Lerne uns kennen:**



## Gib Deinem Berufsleben eine neue Perspektive!

connexta - IT.Gemeinsam.Stärker

Wir sind Teil der connexta-Gruppe - welche das Beste aus beiden Welten biete: 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.

