

Die connexta-Gruppe – gemeinsam sind wir stärker!



Für unseren Standort Berlin suchen wir Dich als

Account Manager (m/w/d)

Du bist ein Kommunikationstalent mit Vertriebserfahrungen in der IT und suchst nach der nächsten Herausforderung? Dann bist du bei uns genau richtig!

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die mit Leidenschaft und Empathie unsere Kunden begeistert.

Was uns ausmacht? Ein Miteinander auf Augenhöhe, echtes Teamwork und bei uns zählst du als Mensch. Wir fördern deine Stärken, respektieren Deine individuellen Bedürfnisse und begleiten Dich aktiv in Deiner persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung. Dich erwarten nicht nur abwechslungsreiche Vertriebsprojekte, sondern auch ein Arbeitsumfeld, in dem Du wachsen, gestalten und wirklich etwas bewegen kannst.

Wir bieten Dir:

- Flexibles Arbeiten und die Möglichkeit, mobil von zu Hause aus tätig zu sein – finde die optimale Balance.
- Werde Teil eines hochqualifizierten Vertriebsteams, welches durch gemeinsame Erfolge glänzt.
- Wertschätzung und faire Führung – hier wirst Du als Leistungsträger geschätzt, nicht nur als Mitarbeiter (m/w/d)
- Maßgeschneidertes Aus- und Weiterbildungsprogramm für Deine individuelle Entwicklung.
- Chancen zur Karriereentwicklung innerhalb des Teams – gestalte aktiv Deinen beruflichen Werdegang.
- Möglichkeit auf attraktive betriebliche Zusatzleistungen wie Altersvorsorge, Jobticket und Fitnessstudio-Unterstützung.
- Moderne Büros am Spreebogen in Berlin Charlottenburg mit einer angenehmen Arbeitsatmosphäre.
- Gute Arbeitsausstattung, inklusive hochwertigem Notebook.

Was Dich erwartet:

- **Kundenpflege:** Du pflegst und baust bestehende Kundenbeziehungen aus, um langfristige Partnerschaften sicherzustellen.
- **Vertriebsstrategien:** Du entwickelst und setzt effektive Verkaufsstrategien um, um Deine Umsatzziele zu erreichen und zu übertreffen.
- **Kundenanforderungen:** Du analysierst die Bedürfnisse Deiner Kunden und arbeitest eng mit dem technischen Team zusammen, um maßgeschneiderte IT-Lösungen zu erstellen.
- **Neukundenakquise:** Du gewinnst und betreust neue Kunden im Bereich IT-Services und Business Applications.
- **Vertragsverhandlungen:** Du führst Vertragsverhandlungen und erstellst überzeugende Angebote.
- **Marktanalysen:** Du führst Markt- und Wettbewerbsanalysen durch, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und zu erschließen.
- **Unternehmensrepräsentation:** Du repräsentierst unser Unternehmen professionell auf Fachmessen und Branchenveranstaltungen.

Was Du mitbringen solltest:

- **Vertriebserfahrung:** Du bringst fundierte, relevante Erfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen oder -Dienstleistungen mit, idealerweise im B2B-Segment.
- **Erfolgsbilanz:** Du kannst nachweisbare Erfolge in der Neukundenakquise und im Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen vorweisen.
- **Strategisches Denken:** Du hast Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien.
- **IT-Kenntnisse:** Du verfügst über grundlegende Kenntnisse in IT-Services und Business Applications und bist bereit, Dich schnell in neue Technologien einzuarbeiten.
- **Kundenverständnis:** Du hast ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Herausforderungen Deiner Kunden im IT-Bereich.
- **Kommunikationsstärke:** Du kannst komplexe technische Sachverhalte klar und verständlich vermitteln.
- **Sprachkenntnisse:** Du verfügst über ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und idealerweise auch in Englisch, gepaart mit sicherem Verhandlungsgeschick.
- **Kundenorientierung:** Du bist stark kundenfokussiert und serviceorientiert, um langfristige Partnerschaften zu fördern und die besten Lösungen zu entwickeln.
- **Reisebereitschaft:** Du bist bereit, an Fachmessen und Veranstaltungen teilzunehmen und bist flexibel in der Arbeitszeitgestaltung.

- **Eigeninitiative:** Du zeigst ein hohes Maß an Eigeninitiative, Proaktivität und Ergebnisorientierung, um Deine Vertriebsziele zu erreichen und Projekte erfolgreich umzusetzen.

Du fühlst Dich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins. (katharina.kosanke@connexta.de)

Jetzt Bewerben

Über uns

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.

Die Computer Manufaktur steht für leidenschaftliche Beschäftigung mit Informationstechnologie und solides digitales Handwerk. Seit 1991 leisten wir IT-Service & Beratung für ein breites Spektrum an Unternehmen, Verbänden und öffentlichen Einrichtungen. Seit 1997 fertigen wir als Webagentur technisch anspruchsvolle Auftritte und Anwendungen für das Internet. Die erfolgreiche Integration neuer MitarbeiterInnen hat erheblich zum Unternehmenswachstum beigetragen.

Wir garantieren eine verantwortungsvolle und vielseitige Tätigkeit in einem lebendigen Team. Bei der Computer Manufaktur schätzen wir die individuellen Stärken unserer MitarbeiterInnen und bieten Raum für persönliche und berufliche Entwicklung. Die Karriere bei der Computer Manufaktur - mehr als nur ein Job, sondern eine Chance, deine beruflichen Ziele zu verwirklichen und gemeinsam mit uns zu wachsen.



Katharina beantwortet Dir auch gerne erste Fragen:
katharina.kosanke@connexta.de