Let’s talk about IT!

CONET-Unternehmensgruppe:
babiel CONET emineo ISB PROCON IT

Bonn, Garching bei München, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Karlsruhe, Augsburg, Koblenz oder remote

Junior Account Manager Public Services (m/w/d)

Das sind Deine Aufgaben

- Mitarbeit bei der Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten, Unterstützung bei Kundengesprächen, Präsentationen und Vertragsvorbereitungen
- Aufbau und Pflege guter Beziehungen zu bestehenden Kunden, um eine hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten und Wiederkäufe zu fördern
- Unterstützung bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien zur Ansprache potenzieller Kunden und zur Optimierung von Verkaufsprozessen
- Mitarbeit im Angebotsprozess, einschließlich der Vorbereitung von Dealstrategien in Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen und Kolleginnen
- Mithilfe bei der Verwaltung der Sales-Pipeline, Unterstützung bei der Erstellung von Forecasts und der Berichterstattung an die Vertriebsleitung
- Unterstützung bei der Erstellung und Präsentation von Angeboten, einschließlich der Vorbereitung von Preisverhandlungen und Vertragsabschlüssen

Das wünschen wir uns von Dir

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich BWL / Wirtschaftsinformatik / IT oder einem verwandten Fachgebiet oder eine vergleichbare Ausbildung
- Erste Vertriebserfahrung im IT-Bereich, idealerweise mit Einblick in größere Projekte
- Grundkenntnisse in Vertriebsstrategien und CRM-Tools (z.B. Salesforce) von Vorteil
- Interesse an IT-Dienstleistungen, Cloud-Lösungen, Software-Entwicklung und SAP
- Gute Kommunikationsfähigkeiten, um IT-Lösungen verständlich darzustellen
- Analytische Fähigkeiten, um Kundenprobleme zu verstehen und gemeinsam mit dem Team passende Lösungen zu entwickeln
- Zielorientierte Arbeitsweise mit einem Fokus auf das Erreichen von Vertriebsergebnissen
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse

Deine Entwicklungsmöglichkeiten:

- Perspektiven zur Weiterentwicklung in Richtung Account Manager (m/w/d) mit der Möglichkeit, eigenverantwortlich Kundenprojekte zu betreuen
- Teilnahme an regelmäßigen Vertriebstrainings, Produkt- und Technologie-Workshops sowie Schulungen in Verhandlungstechniken

Working@CONET

Wertschätzung heißt bei CONET, dass sich Einsatz auch in besonderen Arbeitgeberleistungen auszahlt, z.B.

hybrides Arbeiten | 30 Tage Urlaub und Freizeitausgleich | Weiterbildungs-möglichkeiten | flexible Arbeitszeit-gestaltung | betriebliche Altersvorsorge | Job Rad

Die CONET Technologies Holding GmbH ist ein führendes IT-Beratungsunternehmen mit über 2.000 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von rund 280 Millionen Euro. Zur Betreuung und

CONET Technologies Holding GmbH

Die CONET-Gruppe ist seit mehr als 30 Jahren der Digitalisierungspartner mit Fokus auf Consulting, Customer Experience, Data Intelligence, Managed Services, SAP und Software Development.

Hannah-Lena Arnet
Personalreferentin
recruiting@conet.de
+49 228 9714-0

Du findest uns auch auf:

Jetzt bewerben

Top 2024 Company kununu
Beste Arbeitgeber Deutschland Great Place To Work. 2022
Beste Arbeitgeber NRW Great Place To Work. Deutschland 2022
Beste Arbeitgeber ITK Great Place To Work. Deutschland 2022

Weiterentwicklung unserer Bestandskunden sowie zur Gewinnung neuer Kunden mit hohem Wachstumspotenzial suchen wir an unseren Standorten bundesweit mehrere Junior Account Manager (m/w/d).