

Let's talk about IT!



CONET



CONET-Unternehmensgruppe:

babiel CONET emineo ISB PROCON IT

📍 Bonn, Garching, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Karlsruhe, Augsburg, Koblenz, remote

Account Executive Defense (w/m/d)

Das sind Deine Aufgaben

- Strategische Betreuung unserer Großkunden im Bereich BMVg und nachgeordneter Bereich oder im Bereich der Bundeswehr-Gesellschaften (vor allem BWI)
- Pflege und Ausbau der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie Identifizierung neuer Geschäftspotenziale
- Zusammenarbeit mit internen Teams (Entwicklung, Consulting) zur Sicherstellung einer optimalen Kundenbetreuung
- Bewertung und Verantwortung für Verkaufschancen und Angebote
- Monitoring und Analyse von Markt- und Branchenentwicklungen, um kundenindividuelle Lösungen anzubieten
- Repräsentation unseres Unternehmens bei Verbandsveranstaltungen und Messen
- Regelmäßige Berichterstattung an den Vertriebsleiter Defense über Fortschritte, Risiken und Marktchancen
- Potenzialerkennung und Durchführung von Up- und Cross-Selling-Maßnahmen
- Entwicklung einer langfristigen Account-Strategie
- Regelmäßiges Einholen von Kundenfeedback und Ableitung von Verbesserungsmaßnahmen zur Steigerung von Kundenzufriedenheit und -bindung

Deine Entwicklungsmöglichkeiten:

- Aufstiegsmöglichkeiten zum Vertriebsleiter (m/w/d) oder Übernahme größerer und strategisch relevanter Accounts
- Regelmäßige Vertriebsstrainings, Produkt- und Technologie-Workshops sowie Schulungen in Verhandlungstechniken

Das wünschen wir uns von Dir

- Erfahrung im Vertrieb oder Account Management, vorzugsweise im Defense-Markt mit nachweisbaren Erfolgen bei Großaufträgen (> 1 Mio.)
- Erfahrung im Bereich Vergaberecht und öffentliche Ausschreibungen, Verhandlungsführung sowie in der Arbeit mit großen strategischen Kunden
- Tiefes Verständnis der Verteidigungsbranche und der spezifischen Anforderungen
- Solides IT-Verständnis zu aktuellen IT-Themen wie IT-Infrastrukturen, Künstliche Intelligenz, Cloud-Technologien, Automatisierung und digitale Transformation, Verständnis von Produktentwicklungszyklen, Cybersecurity
- Ausgeprägte analytische Kompetenz, um Kundenanforderungen und Marktpotenziale zu identifizieren
- Die Fähigkeit, komplexe Informationen verständlich und prägnant zu kommunizieren
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Working@CONET

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



hybrides Arbeiten



30 Tage Urlaub und Freizeitausgleich



Weiterbildungsmöglichkeiten



flexible Arbeitszeitgestaltung



betriebliche Altersvorsorge



Job Rad

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



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 Weiterentwicklung unserer Bestandskunden sowie zur Gewinnung neuer Kunden im Defense Umfeld suchen wir an unseren Standorten bundesweit mehrere Account Executives (m/w/d).