

# 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

## (Senior) Account Manager Defense (m/w/d)

### Das sind Deine Aufgaben

- Betreuung unserer Kunden im Bereich der Bundeswehr-Gesellschaften (vor allem BWI)
- Arbeit im Farming (70%) und Hunting (30%) sowie Aufbau langfristiger, belastbarer Kundenbeziehungen
- Konzeption maßgeschneiderter IT-Lösungen gemeinsam mit unseren technischen Experten, die den Herausforderungen der Digitalisierung in der Verteidigungsbranche gerecht werden
- Strategische Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen und Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams, Leitung von Vertriebsprojekten und Abstimmung der Anforderungen der Kunden mit den technischen Lösungen
- Regelmäßige Berichterstattung an den Account Executive BMVg über Fortschritte, Risiken und Marktchancen
- Potenzialerkennung und Durchführung von Up- und Cross-Selling-Maßnahmen
- Erstellung von Angeboten und Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Teilnahme an Konferenzen sowie aktives Partnermanagement und Mitwirkung bei der Planung und Steuerung von Sales- und Marketingkampagnen

### Deine Entwicklungsmöglichkeiten

- Aufstiegsmöglichkeiten zum Account Executive (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 (> 0,5 Mio.)
- Verständnis der Verteidigungsbranche und der spezifischen Anforderungen
- Erfahrung im Bereich Vergaberecht und öffentliche Ausschreibungen, Verhandlungsführung sowie in der Arbeit mit großen strategischen Kunden
- Solides IT-Verständnis zu aktuellen IT-Themen wie IT-Infrastrukturen, Künstliche Intelligenz, Cloud-Technologien, Automatisierung und digitale Transformation, Verständnis von Produktentwicklungszyklen, Cybersecurity
- Unternehmerisches Handeln, Eigeninitiative und souveränes Auftreten, Präsentations-, Kommunikations- und Abschlussstärke sowie Reisebereitschaft
- 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 (Senior) Account Manager (m/w/d).