

Let's talk about IT!



CONET



CONET-Unternehmensgruppe:

babiel CONET emineo ISB PROCON IT

📍 Bonn

(Senior) Account Manager Industry/Manufacturing (m/w/d)

Das sind Deine Aufgaben

- **Kernaufgaben:** Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten, Durchführung von Kundengesprächen, Präsentationen und Vertragsverhandlungen, Pflege der Sales-Pipeline
- **Kundenmanagement:** Aufbau und Pflege starker, langfristiger Kundenbeziehungen zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit und zur Förderung von Wiederkäufen
- **Vertriebsstrategien:** Entwicklung von Strategien zur Ansprache potenzieller Kunden und zur Optimierung der Verkaufsprozesse
- **Coaching der Angebotsteams:** Unterstützung aller involvierter Personen im Angebotsprozess inkl. Entwicklung von Dealstrategien
- **Pipeline-Management:** Aktive Verwaltung der Sales-Pipeline, regelmäßiges Forecasting und Berichterstattung an die Vertriebsleitung
- **Angebotserstellung und -verhandlungen:** Eigenverantwortliche Erstellung und Präsentation von Angeboten, inklusive Preisverhandlungen und Vertragsabschlüsse

Das wünschen wir uns von Dir

- Vertriebserfahrung im IT-Bereich mit nachgewiesenem Erfolg bei Großaufträgen (über 1 Mio. Euro)
- Kenntnisse in Vertriebsstrategien, CRM-Tools (z.B. Salesforce)
- Grundverständnis von IT-Dienstleistungen, Cloud-Lösungen, Software-Entwicklung, SAP
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, um komplexe IT-Lösungen verständlich darzustellen
- Fähigkeit zur ergebnisorientierten und wertschätzenden Zusammenarbeit mit internen und externen Stakeholdern
- Fähigkeit, Kundenprobleme effektiv zu analysieren und passende Lösungen zu entwickeln – auch in für die CONET Gruppe neuen Bereichen mit Moderation der Lösungserstellung durch die Leistungsfelder
- Starker Fokus auf Zielerreichung und Umsatzsteigerung in den richtigen Themen anhand der Unternehmensstrategie
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse

Deine Entwicklungsmöglichkeiten:

- Aufstiegsmöglichkeiten zum Account Executive (m/w/d) oder Übernahme immer größerer oder strategisch höher relevanter Accounts
- Regelmäßige 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



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 mit hohem Wachstumspotenzial suchen wir an unseren Standorten bundesweit mehrere (Senior) Account Manager (m/w/d).