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

Account Manager / Sales Manager Public Sector (m/w/d)

Das sind Deine Aufgaben

- Verantwortung für die Betreuung und Entwicklung eines festen Kundenstamms aus Bundes- und Landesbehörden
- 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 im öffentlichen Sektor gerecht werden
- Strategische Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen und Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Enge Zusammenarbeit mit internen Produktionsteams, Leitung von Vertriebsprojekten und Abstimmung der Anforderungen der Kunden mit den technischen Lösungen
- Einsatz von Wissen über öffentliche Vergabeverfahren sowie IT-Trends wie Registermodernisierung und das Onlinezugangsgesetz

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

Das wünschen wir uns von Dir

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen im öffentlichen Sektor
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb: Du hast bereits Kundenprojekte erfolgreich abgeschlossen und kannst Erfolge im Farming und Hunting belegen
- Gutes technisches Verständnis und idealerweise Kenntnisse in Projektmethoden wie dem V-Modell oder Scrum
- Freude an der Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen sowie ein starkes Netzwerk zu Entscheidungsträgern in der öffentlichen Verwaltung
- Sehr gute Deutschkenntnisse 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 | 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 Weiterentwicklung unserer Bestandskunden sowie zur Gewinnung neuer Kunden aus dem Public Sector suchen wir an unseren Standorten bundesweit mehrere Account Manager / Sales Manager

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 Company 2024 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

Public Sector (m/w/d).