



<https://dgc.org/it-security-jobs/account-manager/>

Account Manager (m/w/d)

Wer sind wir?

- Wir sind ein internationales, schnell wachsendes Unternehmen im Bereich Cybersicherheit – und bauen daher im Zuge unserer Expansion unser Sales Team auf 80 Mitarbeitende aus
- Unser Dienstleistungsangebot umfasst neben einem selbst entwickelten Schwachstellenscanner auch Pentesting, ein Cyber Defense Operations Center, Security Awareness Trainings und Expertise in Blockchain Technologien
- Wir schaffen Bewusstsein für Cybersicherheit im Digitalisierungsprozess
- Gegründet im hohen Norden haben wir heute Standorte in Berlin, Köln, Zürich, Abu Dhabi und Flensburg

Was bieten wir dir?

- Ein tolles und heterogenes Team mit unterschiedlichsten Hintergründen und Stärken
- Deine individuelle Balance zwischen Büro und mobilem Arbeiten
- Konzentration auf deine Stärken, um deine Potentiale voll zu entfalten
- Ein gutes Arbeitsklima verspricht dir jeder, hier bekommst du es
- Gute Ideen sind nicht nur gern gesehen, sondern dürfen sogar umgesetzt werden
- Individuelles Onboarding
- Flexible Arbeitszeiten
- Unbefristete Einstellung
- Eine faire variable Vergütung zusätzlich zu einem attraktiven Grundgehalt
- Provisionen werden nicht gedeckelt denn wir belohnen deinen Erfolg
- 33 Tage Urlaub
- 25 % Beteiligung an deiner Altersvorsorge
- Sportangebote u.v.m. über unsere Rahmenverträge
- Einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung

Deine Aufgaben bei uns:

- Du bist für die Gewinnung potentieller Neukunden verantwortlich
- Du erschließt neues Kundenpotential, identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten
- Deine Neukundenvertriebsaktivitäten umfassen sowohl dein Netzwerk, Telefon als auch persönliche Aktivitäten vor Ort
- Du übernimmst die federführende Rolle bis zum Vertragsabschluss
- Du nimmst die Kundenanforderungen auf und begleitest die Projekte in der Realisierungsphase mit unserem Team Sales Operations

Dein Profil:

- Du bist eine überzeugende Vertriebspersönlichkeit
- Deine absolute Stärke liegt in der Neukundengewinnung
- Du verfügst über Berufserfahrung im Lösungs-, Dienstleistungs- und

Anstellungsart

Vollzeit

Beginn der Anstellung

Per sofort oder nach Vereinbarung

Arbeitsverhältnis

Festanstellung

Branche

Cybersicherheit / IT-Security

Arbeitsort

Berlin, Flensburg, Köln, Würzburg,
Home Office

Home Office aus: Deutschland

Projektvertrieb im IT-Umfeld

- Du verfügst über ein regionales Netzwerk oder deutschlandweites Branchennetzwerk
- Du bist ein kompetenter Gesprächspartner und überzeugst in Verhandlungen mit Kunden
- Du verfügst über Kommunikationsstärke, unternehmerischer Denkweise und kundenorientiertes Handeln
- Du verfügst über umfassende Marktkenntnisse und Kundenkontakte
- Du hast das Ziel vor Augen und lässt dich von Widerständen nicht entmutigen

Kontakt und Ansprechpartner:

Du fühlst dich angesprochen und möchtest unser Team mit deinen Stärken ergänzen? Dann freuen wir uns über deine Bewerbung!

Bei Rückfragen wende dich gerne an Robert Schneider unter bewerbung@dgc.org oder unter +49 461 995838-81.