esp|group

Junior Sales Account Manager

(m|w|d)

- in Vollzeit
- vor Ort in Frankfurt a. M.
- Remote punktuell möglich
- ab sofort

Jetzt bewerben!

Starte deine Karriere im B2B-Vertrieb und gestalte mit uns die digitale Zukunft unserer Kunden.

Du hast Spaß am Kontakt mit Menschen, interessierst dich für Vertrieb und möchtest in die Welt moderner Kommunikations- und IT-Lösungen einsteigen? Dann bist du bei uns genau richtig.

Als Junior Sales Account Manager (m/w/d) lernst du Schritt für Schritt, Kunden professionell zu betreuen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und passende Lösungen zu entwickeln. Dabei arbeitest du eng mit unserem Sales-Team und unseren technischen Expert:innen zusammen und entwickelst dich fachlich wie persönlich kontinuierlich weiter.

Deine Aufgaben

- Du betreust bestehende Kunden und unterstützt beim Aufbau neuer Kundenbeziehungen im B2B-Umfeld.
- Du lernst, Kundenbedarfe zu erkennen und passende Kommunikations- und IT-Lösungen zu präsentieren.
- Du erstellst Angebote, verfolgst diese nach und begleitest die Vertragsabwicklung.
- Gemeinsam mit dem Team setzt du Vertriebsaktivitäten um und identifizierst neue Potenziale.
- Du arbeitest eng mit unseren technischen Expert:innen zusammen, um Kundenprojekte erfolgreich umzusetzen.
- Mit wachsender Erfahrung übernimmst du zunehmend Verantwortung für deine eigenen Kunden und Vertriebsprojekte.

Das bringst du mit

- Du hast Freude am Umgang mit Kunden und möchtest dich im Vertrieb weiterentwickeln.
- Idealerweise bringst du erste Erfahrungen aus Vertrieb, Kundenservice oder einem kaufmännischen Umfeld mit. Wichtiger als langjährige Erfahrung sind uns deine Motivation und dein Potenzial.
- Du interessierst dich für Technik, IT und digitale Lösungen. Das fachliche Know-how bauen wir gemeinsam mit dir auf.
- Du kommunizierst gerne, gehst offen auf Menschen zu und hast Freude am Netzwerken.
- Du arbeitest strukturiert, zuverlässig und eigenverantwortlich.
- Du bist lernbereit, neugierig und möchtest dich fachlich und persönlich weiterentwickeln.
- Du besitzt einen gültigen Führerschein der Klasse B.

Was uns als Arbeitgeber attraktiv macht

Wir bieten dir ein stabiles, zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld, das sich kontinuierlich mit innovativen Technologien weiterentwickelt. Im dynamischen Markt für Kommunikationslösungen und IT-Services schaffen wir für unsere Kunden echten Mehrwert – individuell, effizient und nachhaltig.

Als Teil der 360 ITC-Unternehmensgruppe mit rund 140 Mitarbeitenden, verteilt auf drei Standorte sowie flexiblen Homeoffice-Arbeitsmöglichkeiten, verbinden wir die Welten von Kommunikation und IT. Wir gestalten moderne Mobile Management, UCC- und Managed-IT-Strukturen, auf die Unternehmen heute und morgen bauen.

Für dich bedeutet das

- eine Branche mit klaren Zukunftsaussichten
- ein modernes Tech-Umfeld
- ein Team, das dich unterstützt und fördert
- Keine Wochenend- oder Schichtarbeit

Nice to have

- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung im Telekommunikations- oder Mobilfunkumfeld

Das bieten wir dir

Ein motiviertes Team, das sich auf deine Unterstützung freut

Ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld in einem dynamischen Umfeld

Spannende Benefits wie zum Beispiel Wellpass und betriebliche Krankenversicherung

Raum für eigene Ideen und die Möglichkeit, Prozesse aktiv mitzugestalten

Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens

Mehr zu unserem Unternehmen

www.espgroup.de

Klingt nach deinem nächsten Schritt?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.
Bewirb dich bei uns und starte deine Entwicklung im Sales-Team.

Gestalte mit uns die Zukunft moderner Kommunikation und IT.

bewerbung@360itc.de

Hinweis: Für diese Position wünschen wir keine Kontaktaufnahme durch Recruitingunternehmen oder Personalvermittlungen