

Sales Account Manager

(m/w/d)

- in Vollzeit
- in hybrid
- ab sofort

Jetzt bewerben!

Deine Chance im Tech-Umfeld

Du möchtest im Vertrieb durchstarten, liebst den direkten Kontakt zu Kund:innen und willst in einer zukunftsstarken Branche wachsen? Dann bist du bei uns genau richtig! Als **Sales Account Manager (m/w/d)** unterstützt du unsere Kund:innen dabei, moderne Kommunikations- und IT-Lösungen erfolgreich einzusetzen – und entwickelst gleichzeitig deine eigenen Skills gezielt weiter.



Deine Aufgaben

- Du betreust bestehende Kund:innen und baust neue Kundenbeziehungen im B2B-Umfeld auf.
- Du analysierst Kundenbedarfe und präsentierst passende Kommunikations- und IT-Lösungen.
- Du bist verantwortlich für die Angebotserstellung, Angebotsverfolgung und Vertragsabwicklung.
- Gemeinsam mit dem Team setzt du Vertriebsstrategien um und entwickelst neue Potenziale.
- Du arbeitest eng mit unseren technischen Expert:innen zusammen, um Projekte erfolgreich umzusetzen.

Das bringst du mit

- Erfahrung im Vertrieb sowie in der Betreuung und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen, idealerweise im B2B-Umfeld
- Begeisterung für Technik, IT oder digitale Lösungen (Tiefe kannst du bei uns lernen).
- Kommunikationsstärke, Offenheit und Freude am Netzwerken.
- Strukturierte Arbeitsweise, hohe Lernbereitschaft und Motivation, im Sales weiterzukommen.
- Sehr gute Deutschkenntnisse und ein sicheres Auftreten.
- Gültiger 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 Kund:innen 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 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
- echte Entwicklungschancen im Vertrieb

Das bieten wir dir



Sicherer Arbeitsplatz
in einer wachsenden Zukunftsbranche



Individuelle Weiterbildungen
& Entwicklungsmöglichkeiten



Attraktives Vergütungspaket
inkl. erfolgsabhängiger Komponenten



Intensive Einarbeitung
& Sales-Mentoring



Flexible Arbeitszeiten
hybrid, je nach Wohnort
in Deutschland



Modernes Equipment
& zeitgemäße Arbeitsumgebung

Hört sich gut an?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Sven Köhler:

bewerbung@360itc.de