



ARBEITEN BEIM BESTEN ARBEITGEBER DEUTSCHLANDS.

Account Manager / Sales Manager IT (m/w/d) im Defense-Umfeld

Standort: Hennef

Die CONET Solutions GmbH bietet unter dem Motto „IT-Welten verbinden!“ innovative IT-Lösungen in den Bereichen Data Intelligence, Digitalisierung, Cyber Security, KI, Cloud und Mobility an.

Wir suchen Sie baldmöglichst als Verstärkung unseres Sales-Teams am Standort in Hennef für den Vertrieb unserer IT-Dienstleistungen. Im Kundensegment Defense erwarten Sie spannende Themen, aktives Business Development sowie langfristige Kundenbeziehungen. Unsere Kunden unterstützen wir dabei durch ein breites Leistungsportfolio, z.B. in den Bereichen Software-Entwicklung und IT-Beratung (u.a. IT-Management, Architekturen und IT-Compliance).

Was sind Ihre Aufgaben?

- Vertrieb von kundenspezifischen IT-Lösungen mit Schwerpunkt auf das Projekt- und Dienstleistungsgeschäft sowie vertriebliches Berichtswesen innerhalb des zugeteilten Verantwortungsbereichs
- Akquisition von neuen Projekten bei Neu- und Bestandskunden
- Auf- und Ausbau sowie Pflege von Kundenbeziehungen im Kundensegment Defense
- Management der vertrieblichen Prozesse (von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss)
- vertriebliche Betreuung von Ausschreibungen sowie enge Zusammenarbeit mit den Consulting-Teams

Was bieten wir Ihnen?

Wertschätzung heißt bei CONET, dass sich Einsatz auch in besonderen Arbeitgeberleistungen auszahlt, z.B.

- Job Rad
- Firmenwagen (z.B. Audi, BMW, Mercedes)
- privates Hardware Leasing
- flexible Arbeitszeitgestaltung
- Betriebliche Altersvorsorge

Ihre Ansprechpartnerin



Andrea Rogowicz
Personalreferentin

- +49 2242 939-477
- Xing-Profil
- www.conet.de/karriere

Jetzt online bewerben!

CONET Facts*

- 12 Standorte in Deutschland und Österreich
- 150 Mio. Euro Jahresumsatz
- 1000 Mitarbeiter
- 1987 gegründet

[Mehr Infos?](#)



„Wer viel Freiraum für eigenverantwortliches Arbeiten sucht und Spaß an gemeinsamen Erfolgen mit den Kollegen hat, kann sich bei uns ideal einbringen!“



Dirk Lieder, Geschäftsführer

working@conet

- großer Entscheidungs- und Handlungsspielraum
- überdurchschnittliche Sozialleistungen
- sehr gutes Betriebsklima
- vielseitige Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten



Was wünschen wir uns von Ihnen?

- erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine Ausbildung mit technischem oder kaufmännischem Hintergrund
- mehrjährige, nachweislich erfolgreiche Vertriebs Erfahrung im Umfeld von IT-Dienstleistungen im Kundensegment Defense
- Erfahrungen in der Vergabe öffentlicher Aufträge für die Bereiche Verteidigung und Sicherheit (VSVgV) wünschenswert
- ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung, Teamfähigkeit und strukturiertes Arbeiten

Sind Sie neugierig geworden?

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe von Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin. Bitte bewerben Sie sich über unser Online-Formular.