

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 Kunden und willst in einer zukunftsstarken Branche wachsen? Dann bist du bei uns genau richtig! Als **Sales Account Manager (m/w/d)** unterstützt du unsere Kunden dabei, moderne Kommunikations- und IT-Lösungen erfolgreich einzusetzen – und entwickelst gleichzeitig deine eigenen Skills gezielt weiter.



Deine Aufgaben

- Du betreust bestehende Kunden 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 an People & Culture:

bewerbung@360itc.de