

Freue Dich auf unseren Kunden

ein Familienunternehmen für Netzwerklösungen sowie zuverlässige IT Infrastruktur

Key Account Manager (m/w/d)

(289)

 Standort: Berlin  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Das sind WIR

Du bist offen, motiviert und hast Lust Dich spannenden Aufgaben zu widmen?

Wir schreiben mit unserer Personalarbeit jeden Tag neue Lebensgeschichten und gestalten gemeinsam mit Dir und unseren Kunden Deinen neuen beruflichen Weg.

Das erwartet Dich

- Betreuung und Ausbau bestehender Kunden im Bereich Bandbreitenlösungen, Netzwerke und Connectivity
- aktive Neukundenakquise und Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten deutschlandweit
- Beratung von Unternehmen, Locations, Veranstaltern und Immobilienprojekten zu Themen wie, Bandbreitenmanagement, Richtfunk und Glasfaseranbindungen, Rechenzentrum und Colocation, Managed Network Services, Planung, Consulting, Aufbau und Betreuung von Netzwerken in Immobilienprojekten sowie Wartung, Support und Betreuung eigener und Fremdnetzwerke
- Erstellung von Angeboten und Begleitung des gesamten Vertriebsprozesses von der Anfrage bis zum Vertragsabschluss, unterstützt durch unser Technikteam
- enge Zusammenarbeit mit Technik und Projektteams
- Teilnahme an Kundenterminen, Events und Branchenveranstaltungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung im Bereich Connectivity und Event IT

Das bringst Du mit

- Erfahrung im technischen B2B Vertrieb oder Key Account Management, idealerweise im Umfeld IT Infrastruktur, Bandbreite oder Telekommunikation
- technisches Grundverständnis für Themen wie Netzwerke, Standortvernetzung und Connectivity
- Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und Freude am direkten Kundenkontakt
- strukturierte, lösungsorientierte und selbstständige Arbeitsweise
- Bereitschaft zu gelegentlichen Reisen innerhalb Deutschlands
- Führerschein Klasse B wünschenswert

Unsere Highlights für Dich

- flexible Arbeitszeiten, du organisierst deinen Tag selbst, Hauptsache die Ergebnisse stimmen
- selbstbestimmtes Arbeiten mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- individuelle Vergütungsmodelle, ob Festanstellung, freiberuflich oder auf Provisionsbasis, wir finden gemeinsam die passende Lösung
- Weiterbildungen und Schulungsmaßnahmen werden vollständig übernommen
- persönliche und menschliche Weiterentwicklung wird aktiv gefördert, bei uns zählt der Mensch, nicht nur die Leistung
- Mobilitätzuschuss oder Firmenwagen nach Bedarf und Vereinbarung
- Möglichkeit zu Remote Work und Homeoffice, deutschlandweit
- ein familiäres Team, das zusammenhält, ehrlich miteinander umgeht und mit Freude anpackt

Hast Du Lust was zu bewegen, dann werde Teil unseres DL Teams

Nicole Borst

Head of Personnel Recruitment

nicole.borst@sepona.de

+49 30 814 50 9000

[Impressum](#)