



**DATAGROUP**

# (Junior) Account Manager (m/w/d)

DG-DI-1521

**DATAGROUP in Berlin, Hamburg, München, Siegburg bei Köln oder  
Leinfelden-Echterdingen**

DATAGROUP ist einer der führenden deutschen IT-Dienstleister – dank unseres engagierten Teams. Mit Begeisterung für Technologien und Innovationen bieten wir unseren Kunden verlässliche IT-Services. Gemeinsam mit Ihnen wollen wir weiter wachsen und Innovationen vorantreiben. Wir bieten Ihnen ein spannendes und herausforderndes Aufgabengebiet in einem innovativen Unternehmen. Mit einer offenen Unternehmenskultur, individuellen Weiterbildungsmöglichkeiten und einer Vielzahl an Entwicklungsmöglichkeiten bieten wir Ihnen den Arbeitsplatz, der zu Ihnen und Ihrem Leben passt.

## **AUFGABEN**

DATAGROUP ist eines der führenden deutschen IT-Service-Unternehmen. Rund 3.500 Mitarbeiter an Standorten in ganz Deutschland konzipieren, implementieren und betreiben IT-Infrastrukturen und Business Applikationen.

Zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams suchen wir Sie als Account Manager Defence (m/w/d) für unser Kundensegment Rüstung und Verteidigung sowie Luft- und Raumfahrt.

Zu Ihren Aufgaben gehören insbesondere die Erschließung neuer Kundenpotentiale, Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Verantwortung der strategischen Neukundengewinnung.

Ihre Neukundenvertriebsaktivitäten umfassen sowohl Ihr Netzwerk als auch persönliche Aktivitäten vor Ort. In dieser vielseitigen Position verstehen Sie sich als Ideengeber und Partner unserer Kunden. Sie steuern eigenverantwortlich Vertriebsprojekte, arbeiten Ausschreibungen und Angebote aus und übernehmen als Account Manager die federführende Rolle bis zum Vertragsabschluss.

Sie steuern Account- und Marketingkampagnen und setzen Maßnahmen zur Generierung von Leads auf.

Die Betreuung und den Ausbau unserer Bestandskunden rundet ihr Aufgabengebiet ab.

## **SKILLS**

Sie sind eine überzeugende Vertriebspersönlichkeit und haben ggf. bereits erste Berufserfahrung im Lösungs-, Dienstleistungs- und Projektvertrieb im IT-Umfeld und verfügen über ein gutes Netzwerk in der Zielgruppe. Als kompetenter Gesprächspartner überzeugen Sie in den Verhandlungen mit unseren Kunden aus der Rüstungs- und Verteidigungsindustrie sowie Luft- und Raumfahrt. Ihren vertrieblichen Erfolg verdanken Sie Ihrer ausgeprägten Kommunikationsstärke, Ihrer hohen Überzeugungskraft und Begeisterungsfähigkeit, Ihrer unternehmerischen Denkweise und kundenorientiertem Handeln. Ihre besondere Stärke liegt in der Vertiefung bestehender Kundenbeziehungen.

Darüber hinaus verfügen Sie idealerweise über erste Marktkenntnisse und Kundenkontakte. Großen Wert legen wir auf Begeisterungsfähigkeit, Eigeninitiative und die Fähigkeit, gemeinsam mit Ihren Kollegen Dinge voranzutreiben. Ihre Einsatzbereitschaft und Mobilität im nationalen Vertrieb setzen wir voraus. Sie haben das Ziel vor Augen und lassen sich von Widerständen nicht entmutigen. Sie sind eine überzeugende Vertriebspersönlichkeit und haben ggf. bereits erste Berufserfahrung im Lösungs-, Dienstleistungs- und Projektvertrieb im IT-Umfeld und verfügen über ein gutes Netzwerk in der Zielgruppe. Als kompetenter Gesprächspartner überzeugen Sie in den Verhandlungen mit unseren Kunden aus der Rüstungs- und Verteidigungsindustrie sowie Luft- und Raumfahrt. Ihren vertrieblichen Erfolg verdanken Sie Ihrer ausgeprägten Kommunikationsstärke, Ihrer hohen Überzeugungskraft und Begeisterungsfähigkeit, Ihrer unternehmerischen Denkweise und kundenorientiertem Handeln. Ihre besondere Stärke liegt in der Vertiefung bestehender Kundenbeziehungen.

Darüber hinaus verfügen Sie idealerweise über erste Marktkenntnisse und Kundenkontakte. Großen Wert legen wir auf Begeisterungsfähigkeit, Eigeninitiative und die Fähigkeit, gemeinsam mit Ihren Kollegen Dinge voranzutreiben. Ihre Einsatzbereitschaft und Mobilität im nationalen Vertrieb setzen wir voraus. Sie haben das Ziel vor Augen und lassen sich von Widerständen nicht entmutigen.

Zudem verfügen Sie über folgende Skills:

- Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Ggf. erste Erfahrung in der Angebotserstellung
- Bereitschaft zur Durchführung einer Sicherheitsüberprüfung nach SÜG

## **WAS WIR BIETEN**

Unser Ziel ist es, dass Sie sich bei uns wohlfühlen. Wir legen großen Wert auf ein kollegiales und von Gemeinschaftsgefühl geprägtes Umfeld. Kontinuierlicher Austausch, Teamgeist und ein respektvoller sowie anerkannter Umgang sorgen für ein gutes Arbeitsklima.

Wir bieten eine offene Arbeitsatmosphäre, in der Hierarchien keine allzu große Rolle spielen. Der Fokus liegt bei uns auf wirtschaftlichem Erfolg, spannenden Kunden und Projekten, starkem Zusammenhalt und großartigen Menschen.

Wir investieren in Ihre betriebliche Altersvorsorge. Durch Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihre Arbeit zeitlich und räumlich zu gestalten. Darüber hinaus bieten wir



**DATAGROUP**

verschiedenen Sportaktivitäten und Gesundheitsprogramme, Events und Veranstaltungen sowie vieles mehr.

Weitere Benefits:

- Eine offene Unternehmenskultur mit viel Freiraum für eine selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Eine spannende und verantwortungsvolle Aufgabe in einem etabliertem aber weiterhin wachsenden Unternehmen, welches auf nachhaltigen Erfolg setzt
- Ein offenes, kreatives, dynamisches Arbeitsumfeld mit hoher Mitarbeiterzufriedenheit
- Gute Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Firmenevents
- JobRad-Fahrradleasing

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung! Bitte teilen Sie uns Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin sowie Ihre Gehaltsvorstellung mit.

**KONTAKT:**

Natascha Jack

Assistentin der Geschäftsführung

T +49224 1904449

[bewerbung-defense@datagroup.de](mailto:bewerbung-defense@datagroup.de)