

DIE RICHTIGEN ZUTATEN

für eine erfolgreiche Kundenbeziehung sind für Sie kein Geheimnis?

Key Account Manager (m/w/d) IT-Projekte

Standort: München

Start: zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Wir sind PENTASYS

Als agiler Software-Projektdienstleister und IT-Berater gestalten wir den digitalen Wandel namhafter Unternehmen. Von unseren Consulting- und Entwicklungsdienstleistungen profitieren seit 25 Jahren Kunden in sämtlichen Branchen: Versicherungen und Banken, Travel-, Transport- und Logistikunternehmen, Telekommunikations- und Medienhäuser, Automobilhersteller und viele mehr. Unseren Erfolg verdanken wir einer nachhaltigen Wachstumsstrategie, partnerschaftlichen Kundenbeziehungen und unseren exzellenten Mitarbeitern. Gemeinsam setzen wir unser Motto „Unser Maßstab ist der Mensch“ in die Praxis um – an unserem Hauptsitz in München und an den Standorten Nürnberg, Stuttgart, Frankfurt am Main, Düsseldorf und Hamburg sowie Zürich.

Unser Ziel

Ausbau unseres IT-Geschäfts!

Wir suchen für unseren Standort München einen (Key) Account Manager, der zusammen mit unseren IT-Experten und Beratern tatkräftig dazu beiträgt, neue Kundenbeziehungen aufzubauen und bestehende Kunden zu betreuen und auszubauen. Freiraum und Gestaltungsmöglichkeiten? Bekommen Sie.

Ihre Aufgaben

Gewinnen, Beraten, Betreuen!

In Ihrer abwechslungsreichen Position sind Sie für die Pflege und Erweiterung unseres Kontaktnetzwerks, die Erstellung von Angeboten und Kundenpräsentationen sowie für das Führen von Verhandlungen und die Gewinnung und Betreuung von Kunden verantwortlich. Darüber hinaus betreuen und begleiten Sie unsere Kundenprojekte und IT-Consultants eigenverantwortlich über alle Projektphasen hinweg. Hierbei arbeiten Sie eng mit der Geschäftsleitung, dem Sales-Team und unseren Shared Services zusammen.

Unsere Benefits

Entwicklung: Fachliche und persönliche Weiterentwicklung ist das A und O. Wir bieten umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten. Von Profis. Für Profis.

Freiheiten: Flexible Arbeitszeiten, Sabbatical, individuelle Karrieregestaltung.

Finanzen: Erfolgsbeteiligung, Übernahme von Reisekosten in Vorleistung, vermögenswirksame Leistungen, Buchbudget, „Pimp Your IT“- Budget.

Umfeld: Hochqualifizierte Kolleginnen und Kollegen, moderne IT-Ausstattung und ein motiviertes Team.

Community: Feste gehören zum Programm. Wer verhandeln kann, kann auch feiern.

Anforderungen

Sie bringen bereits mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb von individuellen IT-Projektdienstleistungen, bestenfalls in verschiedenen Branchen mit. IT-Know-how sowie ein entsprechendes Kontaktnetzwerk sind vorhanden. Sie handeln aus eigenem Antrieb, verantwortungsbewusst, zuverlässig und mit dem Anspruch, sehr gute Ergebnisse zu erreichen. Wir suchen Teamplayer, die offen, loyal und engagiert sind. Die Begeisterung für unsere Kunden, unsere Consultants und unsere Projekte zeichnet Sie aus und Ihr Ziel ist es, gemeinsam im Team zu wachsen und die PENTASYS AG voranzubringen.

Sie wollen Ihre nächsten Karriereschritte mit uns gestalten?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung als „Key Account Manager München (m/w/d)“ über unser Karriereportal. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

SIE HABEN NOCH FRAGEN?

Dann rufen Sie uns bitte an.

Unsere HR-Abteilungen in München

089/57952-553

und Frankfurt

069/7079839-553

wissen bestens Bescheid.

Weitere Informationen und noch mehr spannende Stellenangebote von PENTASYS unter: karrierewelt.pentasis.de