



## Ihre Empfehlung: Sicherheit!

Kunden werden Sie als Verbündeten schätzen, um Hackern das Leben schwer zu machen und ihre wichtigen Daten zu schützen: Cyber Security ist das Gebot der Stunde!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir standort-flexibel einen

## Account Manager Cyber Security (m/w/d)

In Unternehmen wächst die Herausforderung, sich gezielt gegen Datenangriffe und Sicherheitslücken zu wappnen. In unserem Geschäftsbereich Cyber Security realisieren und betreiben wir innovative Sicherheitslösungen, für die es bei unseren Auftraggebern oft an Know-how und Personal fehlt. Ein Highlight ist unser eigenes, BSI-zertifiziertes NOC/SOC. Mit überzeugenden Argumenten haben Sie das Interesse der Kunden auf Ihrer Seite. Freuen Sie sich auf ein spannendes Vertriebsfeld, das Sie aktiv mitgestalten können!

dacoso ist ein führender IT Service Provider in der DACH-Region und bringt seinen Geschäftskunden Netzwerk-Performance und Datensicherheit. Unser Schwerpunkt sind Managed Services für Connectivity, Virtual Networking und Cyber Security, die wir in unserem BSI-zertifizierten NOC/SOC für Kunden betreiben. Ergänzt werden diese um Mehrwertdienste wie Beratung, Beschaffung und Installation. Das Fundament ist unsere starke Mannschaft: kompetent, verlässlich, flexibel – und immer nah am Kunden. Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Langen nahe Frankfurt a.M. und 11 weiteren Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

### Ihre Aufgaben

- eigenverantwortliche Akquise neuer Kunden und Projekte sowie Geschäftsentwicklung des Bereichs Cyber Security
- Verkaufsverantwortung von Key Accounts im Bereich Cyber Security
- strategische Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten in gemeinsamer Planung mit dem CSO
- Pflege und Vertiefung bestehender Kundenkontakte
- Auf- und Ausbau der Marke dacoso in der DACH-Region, verbunden mit hoher Reisetätigkeit
- Platzierung des Portfolios in den Sales-Aktivitäten der dacoso-Partner
- systematische Analyse der Kundenbedürfnisse und umfassende Beratung in Zusammenarbeit mit Pre- und Post-Sales-Kollegen
- Erstellung und Präsentation von Cyber Security-Programmen und Portfolios sowie Teilnahme an relevanten Foren und Events
- selbstständige Identifizierung weiterer Umsatzpotenziale sowie deren Nutzung
- Mitarbeit bei neuen Cyber Security-Lösungen
- Unterstützung und Umsetzung von Marketing-Aktivitäten
- Umsetzung der Firmenstrategie in vertrauensvoller und enger Zusammenarbeit mit den zentralen Abteilungen

## Ihr Profil

- abgeschlossenes Hochschulstudium der Informatik, BWL oder einer vergleichbaren Fachrichtung bzw. einschlägige Berufserfahrung im IT-Vertrieb, Produkt- oder Projektmanagement
- umfassende Berufserfahrung im Vertrieb und in der Beratung von IT-Dienstleistungen und Lösungen, vorzugsweise im Bereich Cyber Security
- Berufserfahrung im Consulting und technischen Verkauf, idealerweise von Sicherheitstechnologien
- Praxiserprobte Kenntnisse in der Durchführung von Projekten unter Einbeziehung interner und externer Ressourcen
- souveränes, kompetentes Auftreten sowie Kommunikationstalent und Durchsetzungsvermögen
- ausgeprägte Teamfähigkeit und eine hohe Bereitschaft, selbstständig zu arbeiten
- Freude am Umgang mit Kunden sowie eine hohe Dienstleistungsorientierung
- rasche Auffassungsgabe sowie eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

## Arbeiten bei dacoso

Wir achten auf eine wertschätzende Atmosphäre und unterstützen unsere Mannschaft auf unterschiedlichen Ebenen:

- strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- attraktive Gehälter plus Zusatzleistungen
- Firmenwagen mit privater Nutzung
- flexible Arbeitszeiten
- moderne Arbeitsplatzgestaltung
- Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven
- transparente Unternehmenskommunikation
- flache Organisationsstrukturen mit kurzen Entscheidungswegen
- fit@dacoso-Programm

Die Erfahrung zeigt: Wer zu uns kommt, bleibt gerne.

## Ihr Weg zu uns

Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, schicken Sie uns doch einfach Ihre Bewerbung mit Ihrem frühestmöglichem Eintrittstermin.

Wir freuen uns auf Sie! Ihre Ansprechpartner sind Riccarda Swidersky und Silvia Erdmann.

[Hier bewerben](#)