



Behördenjargon ist für Sie keine Fremdsprache?

Bestens, denn wir suchen für unseren Vertrieb jemanden, der sich gerne im öffentlichen Sektor tummelt. Erobern Sie für uns Ämter und Behörden – mit spannenden Lösungen für Netze (SDN) und Datensicherheit.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unseren Standort in Berlin, Hamburg, Langen, Neuss, Nürnberg oder München einen

Account Manager Public Sector (m/w/d)

Unter den dacoso-Kunden sind viele Unternehmen und Konzerne, die extrem hohe Anforderungen an Sicherheit und Loyalität haben. Mit unseren guten Erfahrungen daraus wollen wir nun verstärkt auch den anspruchsvollen öffentlichen Sektor angehen – gerne mit Ihrer Unterstützung! Wir freuen uns auf Ihre Expertise und Ihre Erfahrungen in diesem ganz besonderen Marktsegment. Besonderen Erfolg versprechen wir uns dabei von unseren Lösungen für virtualisierte Netzwerke: SDN (Software-Defined Networking) und Automatisierung in der Netzwerkinfrastruktur verbunden mit BSI zertifizierten Lösungen bietet die Chance, die Behördennetzwerke auf die nächste Stufe zu heben.

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

- strategischer Aus- und Aufbau neuer und bestehender Kundenbeziehungen im öffentlichen Sektor
- Betreuung und Verhandlung langfristiger strategischer Verträge mit öffentlichen Auftraggebern
- Pflege und Vertiefung bestehender Kundenkontakte sowie laufende Betreuung von Key Accounts und deren Entwicklung
- Platzierung unserer Lösungen für die Software-Defined Networking (SDN)-Automatisierung im Public Sector
- systematische Analyse der Kundenbedürfnisse mit umfassender Beratung in Zusammenarbeit mit den Pre- und Post Sales Kollegen
- Erstellung und Präsentation des Produkt- und Dienstleistungsportfolios der dacoso bei Neu- und Bestandskunden
- strategische Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten in gemeinsamer Planung mit dem Chief Sales Officer

- Auf- und Ausbau der Marke dacoso in der Region
- Platzierung des Portfolios in den Sales-Aktivitäten der dacoso-Partner
- Unterstützung und Umsetzung von Marketing-Aktivitäten
- überregionales Arbeiten und Reisetätigkeit im Einsatzgebiet D, A und CH

Ihr Profil

- erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung
- mehrjährige Berufserfahrung mit öffentlichen Auftraggebern (Landes- und Bundesbehörden - Komplexe IT-Rahmenverträge) im Vertriebsaußendienst
- Berufserfahrung im Carrier-Infrastruktur-Umfeld, idealerweise in der technischen Beratung unter Einbindung von Software-Defined Networking (Control Plane, NETCONF/Yang Informationsmodelle, Multi-Domain-Orchestration mit ODL oder ONOS, ONF Aktivitäten) wünschenswert
- ausgeprägte Vertriebsorientierung
- Praxiserprobte Kenntnisse in der Durchführung von Projekten unter Einbeziehung interner und externer Ressourcen
- Sehr gute Kommunikations-, Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Durchsetzungsvermögen sowie souveränes und kompetentes Auftreten
- ausgeprägte Teamfähigkeit und eine sehr 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 sowie gute Englischkenntnisse
- Führerschein Klasse B

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 Silvia Erdmann und Jessica Zehnle.

[Hier bewerben](#)