



## An alle mit Jagdinstinkt und Wissensdurst!

Faszination Vertrieb, Produkt-Passion und Lead-Leidenschaft: Sie merken, wir suchen jemanden, der für den Verkauf brennt! Starten Sie bei uns durch mit Neugier und Angriffslust, in einem aufgeschlossenen Sales-Team und einem dynamischen Markt!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unseren Standort in München einen

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

Kaum eine Branche ist derzeit spannender als der ITK-Markt. Mit unserer Spezialisierung auf Datenverbindungen und Datensicherheit treffen wir den Nerv von Unternehmen, die auf hochverfügbare Daten und größtmöglichen Schutz vor Angriffen angewiesen sind. Nutzen Sie die Chance und lernen Sie bei uns, wie man Kunden mit Know-how und Argumentationskraft überzeugt. Als Junior Account Manager profitieren Sie von der Expertise unserer erfolgreichen Sales-Mannschaft. Und Sie werden erleben, dass Leidenschaft und Loyalität das wichtigste Rüstzeug im Vertrieb sind. Wir freuen uns auf Ihre Ideen!

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

- Neukundengewinnung sowie Pflege und Vertiefung bestehender Kundenkontakte
- Rechercharbeiten und Identifizierung von Neukunden
- Vorstellung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios der dacoso bei Neu- und Bestandskunden
- Angebotserstellung und -verfolgung sowie Auftragsabwicklung
- Aufbau und Betreuung eines eigenen Kundennetzwerkes
- Unterstützung der Sales Kollegen beim langfristigen Ausbau von Kundenbeziehungen
- Anlage und Pflege der Kundendaten in den vorhandenen Tools

## Ihr Profil

- abgeschlossenes (Fach)-Hochschulstudium in technischer oder betriebswirtschaftlicher Fachrichtung oder eine vergleichbare Berufsausbildung
- erste relevante Berufserfahrung in der Akquise von Neukunden
- IT-Affinität und technisches Verständnis im Bereich Connectivity sind von Vorteil
- gute PowerPoint- und Excel-Kenntnisse sowie Kenntnisse in ERP- und CRM-Systemen
- gute Kommunikationsfähigkeit sowie die Bereitschaft, sich kontinuierlich weiter zu entwickeln
- gewissenhafte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- ausgeprägte Teamfähigkeit und eine hohe Bereitschaft, selbstständig zu arbeiten
- Freude am Umgang mit Kunden sowie eine hohe Dienstleistungsorientierung
- sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse

## Arbeiten bei dacoso

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

- strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- attraktive Gehälter plus Zusatzleistungen
- 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 Zehle.

**Hier [bewerben](#)**