Senior Account Manager (w/m/d)

Die TELCAT MULTICOM GmbH zählt mit mehr als 250 Mitarbeitern an 20 Standorten bundesweit zu den größten ITK-Systemhäusern Deutschlands. Als Tochtergesellschaft der Salzgitter AG verbindet TELCAT die Flexibilität eines Mittelständlers mit der wirtschaftlichen und finanziellen Stärke eines Großkonzerns. Die TELCAT MULTICOM GmbH hat sich in den Bereichen der Informations-, Kommunikations- und Sicherheitstechnik spezialisiert. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen Senior Account Manager (w/m/d) am Standort Langenhagen. Die Position ist unbefristet und in Vollzeit (39 Std./Woche) zu besetzen.

Einsatzort: Langenhagen | Niedersachsen

Ihre Aufgaben

- Sie positionieren TELCAT als Systemhaus für sichere Infrastrukturen – mit integrierten Lösungen aus Informationstechnik (IT), Telekommunikation (TK), physischer Sicherheitstechnik (ST) und ergänzenden Services.
- Sie bauen langfristige Kundenbeziehungen auf und begleiten Ihre Kunden bei der strategischen Geschäftsentwicklung – professionell, verbindlich und auf Augenhöhe.
- Sie gewinnen aktiv Neukunden, priorisieren Zielkunden und sprechen Entscheider gezielt an.
- Sie hören aufmerksam zu, verstehen Geschäftsziele und technologische Anforderungen und leiten daraus konkrete Geschäftsmöglichkeiten ab.
- Sie steuern den Vertriebsprozess von der Bedarfsanalyse über Beratung und Angebot bis zur Verhandlung und zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Sie bündeln die Fachkompetenzen im Selling Team zu kundenorientierten Lösungen und behalten die vertriebliche Führung sowie die Abstimmung mit dem Kunden in der Hand.
- Sie verantworten die strukturierte Auftragsübergabe an Projekt-, Technik- und Serviceverantwortliche: Anforderungen, Leistungsumfang, Termine und Zusagen sind dokumentiert, offene Punkte geklärt. So ermöglichen Sie eine verlässliche Umsetzung und bleiben vertrieblicher Ansprechpartner.Sie verantworten die strukturierte Auftragsübergabe an Projekt-, Technik- und Serviceverantwortliche: Anforderungen, Leistungsumfang, Termine und Zusagen sind dokumentiert, offene Punkte geklärt. So ermöglichen Sie eine verlässliche Umsetzung und bleiben vertrieblicher Ansprechpartner.
- Sie entwickeln das Kundengeschäft profitabel weiter und verbinden erfolgreiches Projektgeschäft mit dem schrittweisen Ausbau von Managed Services, langfristigen Serviceverträgen und wiederkehrenden Umsätzen.

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Erfahrung im beratungsorientierten B2B-Vertrieb; idealerweise von technischen Lösungen
- Technologisches Grundverständnis in TK, IT oder ST und Interesse an angrenzenden Technologien und deren Kundennutzen - Spezialwissen ist willkommen, aber keine Voraussetzung
- Ausgeprägte Analyse- und Beratungskompetenz: Sie stellen die richtigen Fragen, erkennen Zusammenhänge und übersetzen Erkenntnisse in nachvollziehbaren Kundennutzen.
- Vertriebsstärke, Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, Beratungsleistungen sowie daraus entstehende Lösungen erfolgreich zu verkaufen
- Unternehmerisches Denken, strategischer Blick auf Ihre Kunden und Gespür für wirtschaftlich attraktive Geschäftspotenziale
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise sowie zielgerichtete Zusammenarbeit im Selling Team
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot

- Wir bieten Ihnen neben einer unbefristeten Festanstellung, eine leistungsgerechte Bezahlung inkl. eines 13. Monatsgehalts, hohe Sozialleistungen (u.a. betriebliche Altersvorsorge, Betriebskrankenkasse, Berufsunfähigkeitsversicherung, Fahrrad-Leasing, Familienservice) und eine Kultur, in der Sie sich persönlich einbringen und weiterentwickeln können.
- Bei uns erwartet Sie ein attraktives Vergütungspaket, welches sich aus einem soliden Fixum und einer ungedeckelten Provision zusammensetzt.
- Durch unsere flexiblen Arbeitszeiten und Mobile Work sind Sie in der Lage Ihr berufliches und privates Leben noch besser koordinieren zu können. Faire Vergütung Ihrer Zeit: Überstunden werden bei uns mittels moderner Zeiterfassung genau dokumentiert und unkompliziert durch Freizeitausgleich oder Auszahlung abgegolten.
- Darüber hinaus bieten wir Ihnen 30 Tage Urlaub zur Erholung.
- Moderne Arbeitsmittel sind eine Selbstverständlichkeit für uns. Um Ihnen einen optimalen Einstieg zu gewährleisten, stehen Ihnen ab dem 1. Arbeitstag Smartphone, Notebook sowie ein Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung) zur Verfügung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wenn ja, dann bewerben Sie sich bitte mit Ihren vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung über unser Online-Bewerberportal. Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen. Bitte beachten Sie, dass wir ausschließlich Bewerbungen über das Online-Bewerbungsportal berücksichtigen können.

Sollten Sie vorab Fragen haben, melden Sie sich gerne unter angegebener Telefonnummer oder unter der Mailadresse karriere@telcat.de.

Kontakt:

TELCAT MULTICOM GmbH
Personalreferentin
Henrike Reinhardt
Telefon: 05341 21-3187
Weitere Stellenangebote des Salzgitter-Konzerns: www.salzgitter-ag.com/personal

Job-ID 6122