

” KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/X)

Vollzeit (38,5 Stunden/Woche)

Du möchtest dein Potenzial bei einem der führenden Rechenzentrums- und Cloud-dienstleister Österreichs unter Beweis stellen?

- **mIT.gestalten** und deine eigenen Ideen einbringen?
- **mIT.wachsen** und dich persönlich und fachlich weiterentwickeln?
- **mIT.erleben**, was der #conovaspirit bedeutet?

Hier machst du echt was mIT.



DEINE AUFGABEN:

- Konzipiere individuelle IT-Lösungen für unsere Kund:innen – ob im eigenen Kundenrechenzentrum, in den conova Rechenzentren oder in der Public Cloud. Bringe dabei dein technisches Sales-Know-how ein.
- Berate, gewinne und betreue eigenständig Neu- und Bestandskund:innen und trage die Verantwortung für den entsprechenden Umsatz.
- Koordiniere interne Abläufe und arbeite mit unserem Vertriebsinnendienst sowie unseren Technikspezialist:innen an passgenauen Kundenlösungen.
- Führe eigenständig Verkaufsverhandlungen im Rahmen unseres Konditionssystems – bis zur erfolgreichen Auftragsvergabe.
- Berichte direkt an die Vertriebsleitung und bringe dich aktiv in die Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie ein.

UNSERE BENEFITS:



Flexible Ze**IT**rechnung
(Gleit-/Teilzeit, 4-Tage-Woche)



Individuelles und bis zu 100 % Home-Office mit entsprechender Ausstattung



Betriebliche Gesundheitsförderung



Zahlreiche Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten



Attraktive Gewinnbeteiligung



Cooler Betriebsausflüge und Mitarbeitererevents



Flache Hierarchien



**Wir wachsen stark
und haben noch viel vor
– also, mach doch mIT.**