

Account Executive Sales

(m|w|d)



Wie sind wir?

Die addITlerinnen und addITler sind aufgeschlossen, projektorientiert, selbst-ständig und neugierig. Wir versuchen, uns in die Rolle des Kunden zu versetzen, handeln eigenverantwortlich und bringen auch den nötigen Mut mit, um Dinge neu zu denken. Aber vor allem sind wir echte Teamworker.

Was können Sie erwarten?

Wir pflegen einen wertschätzenden Umgang und wollen gemeinsam eine Kultur gestalten, in der Sie sich auch ein gutes Stück selbst verwirklichen können.

Wir unterliegen dem IT-Kollektivvertrag und bieten für diese Stelle einen Zielgehalt von 75.000 brutto/Jahr auf Basis von 38,5 Wochenstunden.

Das tatsächliche Jahreszieleinkommen wird entsprechend Ihrer Qualifikation und Erfahrungen selbstverständlich marktgerecht festgelegt.

Ihre Ansprechperson bei uns ist Frau Elfriede Breitenhuber. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per Mail an: karriere.addit@atos.net

Über addIT:

addIT wurde mehrfach als „Great Place to Work“ ausgezeichnet und ist Kärntens größter IT-Dienstleister. Rund 95 hochqualifizierte „Business Technologists“ begleiten Unternehmen aus verschiedenen Branchen in Ihrer digitalen Transformation. Unsere MitarbeiterInnen verfügen neben umfassenden digitalen Kompetenzen über tiefgreifendes Branchenwissen und setzen in den Services innovative Technologien ein.

Worauf sie sich einstellen können:

- o Verantwortungsvolle und spannende Rollen in einem agilen Umfeld
- o Erfahrene Teams mit den besten Kundenbeziehungen
- o Projekte mit namhaften österreichischen und internationalen Kunden
- o Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice und Arbeitsmodelle zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- o Vielen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- o Zahlreiche weitere Unternehmens Benefits (z.B. Essenszuschuss, etc)

Was erwarten wir?

- o Abgeschlossene IT-Ausbildung (Lehre, HTL, FH, Universität o.ä.)
- o Fachkenntnisse im IT - Bereich (Network, Digital Workplace, Cloud Computing und Security)
- o Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- o Kommunikationsstärke und Spaß mit Menschen zu arbeiten
- o Mehrjährige Erfahrung im IT Dienstleistungsbereich von Vorteil
- o Eigenverantwortliche Arbeitsweise, Flexibilität und Reisebereitschaft

Was ist zu tun?

- o Kundenakquisition sowie Angebotserstellung für Projekte und Services (Neukunden & Bestandskunden)
- o Aufbau und Pflege von nachhaltigen und langfristigen Kundenbeziehungen
- o Kundenorientierte Lösungsansätze erkennen und erarbeiten (Leadgenerierung bis zum Abschluss)
- o Erstellung und Durchführung von Präsentationen
- o Enge Kooperation mit der Delivery, um maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln

