



(Senior) Account Manager DE/CH/AT (m/w/d)

→ WTG innovation

[Kennziffer: WTG 2026-02]

Als (Senior) **Account Manager** trägst Du die vollständige **Vertriebs- und Kundenverantwortung** für ein definiertes **Book of Business** – bestehend aus **Bestandskunden** und **Neukundenpotenzialen** in einer zugeordneten Region.

Ziel der Rolle ist es, **bestehende Kundenbeziehungen strategisch zu entwickeln**, langfristig zu binden und sie von **Legacy-Systemen** in **moderne, Cloud-basierte oder hybride Lösungen** zu überführen. Der Account Manager steht für **kundenorientierten Lösungsvertrieb**, nicht Produktverkauf – mit Fokus auf **Mehrwert, Vertrauen und nachhaltige Geschäftsentwicklung**.

DEIN VERANTWORTUNGSBEREICH

1. Kundenentwicklung & Account Management

- › Verantwortung für ein definiertes Kundenportfolio aus Bestandskunden und regionalen Neukunden
- › Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung strategischer Beziehungen auf allen Entscheidungsebenen
- › Entwicklung individueller Account-Strategien mit Fokus auf Cross- & Upselling, Modernisierung und Cloud-Migration
- › Regelmäßiger Kundenkontakt – persönlich, digital und auf Veranstaltungen
- › Aktives Eingehen auf Kundenbedürfnisse und Etablierung als Trusted Advisor
- › Förderung von Kundenzufriedenheit, Bindung und Partnerschaft

2. Neukundengewinnung & Marktausbau

- › Identifikation und Gewinnung von Neukunden in der eigenen Vertriebsregion
- › Durchführung von Präsentationen, Pitches und Workshops bei Kunden, auf Messen und Fachveranstaltungen
- › Repräsentation von WTG als Lösungsanbieter, der Business Value schafft – keine Produkte verkauft
- › Kontinuierlicher Auf- und Ausbau einer qualifizierten Pipeline

3. Lösungs- & Portfoliokompetenz

- › Vermarktung des gesamten WTG Portfolios: **Communication, Network, IT, Security, SaaS, Software Development** – immer kombiniert mit dem Smart & Secure Service Wrap des Unternehmens

- › Fähigkeit, komplexe Themen verständlich und überzeugend zu kommunizieren – technisch, kaufmännisch und strategisch
- › Beratung der Kunden bei der Transformation in moderne Betriebsmodelle (Cloud, Hybrid)
- › Kenntnis aktueller Markttrends, Technologien und Kundenanforderungen

4. Orchestrierung des WTG Account Teams

- › Koordination des gesamten Account-Teams inklusive Pre-Sales, Professional Services, Overlay Sales, Partner Management, Legal und Finance
- › Verantwortung für Angebotsstrategien, Verhandlungen und Abschlussprozesse
- › Sicherstellung einer reibungsfreien internen Abstimmung für maximale Win-Chancen

5. Markt- & Partnernetzwerk

- › Aufbau und Pflege eines starken Netzwerks zu Partnern, Herstellern, Consultants und Branchenorganisationen
- › Zusammenarbeit mit regionalen Partnern zur Unterstützung von Projekten und Akquise
- › Aktive Repräsentation der WTG in der Region und auf branchenrelevanten Plattformen

SO ÜBERZEUGST DU UNS VON DIR

Berufserfahrung:

- › Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Account Management, idealerweise im Umfeld Communication, IT, Network, Security oder Managed Services
- › Erfolgsnachweise im Aufbau, der Entwicklung und Bindung von Kundenbeziehungen
- › Erfahrung im Lösungs- statt Produktvertrieb

Fachliche Kompetenzen:

- › Gutes Verständnis des strategischen WTG Portfolios und seiner Business Value Proposition
- › Fähigkeit, auf allen Hierarchieebenen zu kommunizieren – vom technischen Ansprechpartner bis zur Geschäftsführung
- › Präsentationsstärke auf Kundenveranstaltungen, Konferenzen und Messen
- › Erfahrung im Management komplexer Sales-Zyklen und in funktionsübergreifender Zusammenarbeit
- › Sicherer Umgang mit CRM-Systemen (z. B. Salesforce) und Pipeline-/Forecast-Steuerung

Persönliche Eigenschaften:

- › Agil, dynamisch und lernorientiert – mit einem Self-Learning Mindset und der Bereitschaft, sich stetig weiterzuentwickeln
- › Kundenorientiert und lösungsfokussiert, mit Freude am Dialog und der Suche nach Mehrwert
- › Beweglich und anpassungsfähig, mit Gespür für Marktveränderungen
- › Kommunikativ, empathisch und souverän im Auftritt – intern wie extern
- › Teamorientiert, kollaborativ und vernetzt denkend
- › Reisebereitschaft: regelmäßig innerhalb der Region und DACH-weit

- › Sprachen: **Deutsch** und **Englisch** fließend (must), Französisch von Vorteil (plus)

SO ÜBERZEUGEN WIR DICH – WIR BIETEN

- › Ein flexibles Arbeitszeitmodell mit **Home-Office-Option**
- › **2 – 3 Tage Office**
- › Flache Hierarchien und eine offene Kommunikationskultur, die für eine innovative Arbeitsatmosphäre sorgen
- › Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- › Eine faire Vergütung sowie eine betriebliche Altersvorsorge
- › Leckerer Kaffee und Getränke for free, Mitarbeitervergünstigungen und tolle standortübergreifende Team-Events
- › Unsere betriebliche Kranken-Zusatzversicherung übernimmt viele Kosten für erweiterte Vorsorgeuntersuchungen, Zahnbehandlungen und erforderliche Arznei-, Heil- und Hilfsmittel
- › Du bist sportlich aktiv? Durch eine geförderte Mitgliedschaft bei Urban Sports und/oder Hansefit unterstützen wir Deine Gesundheit und Dein Wohlbefinden auch nach der Arbeit mit vielfältigen Sportangeboten
- › Und last but not least: Du bist vom ersten Tag an Teil des großartigen WTG Teams!

DU HAST FRAGEN?

Bei Fragen zu dieser Vakanz stehen wir Dir selbstverständlich jederzeit gerne zur Verfügung.

Deine Ansprechpartnerin ist Hanna Molderings:

Fon +49 30 921056 453 | hanna.molderings@wtg.com

INTERESSIERT?

Dann sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung an bewerber@wtg.com oder bewirb Dich gerne direkt über unser Bewerbungsformular im Karriere-Portal der WTG Website

→ www.wtg.com/karriere/job/senior-account-manager

WIR FREUEN UNS AUF DICH!