

## Gestalten Sie mit uns die Zukunft des Arbeitens.

Wir suchen engagierte Mitarbeiter, die mit assono Unternehmen noch erfolgreicher machen.



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

Als ein international anerkanntes, norddeutsches IT-Beratungsunternehmen suchen wir nach schlagkräftiger Verstärkung für unser hervorragendes Team.

Mit modernen Methoden und Werkzeugen suchen wir für unsere Kunden nach bisher ungenutzten Optimierungspotentialen in ihren Geschäftsabläufen, entwickeln wir für sie anspruchsvolle, individuelle IT-Lösungen und unterstützen sie beim Betrieb. Unsere namhaften Kunden, vom Mittelstand bis zu multinationalen Konzernen, sind in vielen Branchen tätig. Sie wollen auf höchstem Niveau beraten werden und suchen innovative, effiziente Lösungen für anspruchsvolle Aufgaben. Sie erwarten von uns eine umfassende, aktuelle fachliche Expertise, sowie eine exzellente Betreuung ihrer IT-Umgebung.

Möchten Sie sich den Herausforderungen unserer Kunden stellen, in einem starken Team verantwortungsvoll Aufgaben für sie lösen, viel lernen und dabei noch Spaß haben?

Schicken Sie uns Ihre Bewerbung an:

[bewerbung@assono.de](mailto:bewerbung@assono.de)

Weitere Informationen finden Sie auf:

[www.assono.de/karriere](http://www.assono.de/karriere)

#### Was bringen Sie mit?

- Hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit
- IT-Grundkenntnisse sind von Vorteil
- Freundlichkeit und Serviceorientierung
- Beherrschung zielorientierter Gesprächsführung sowie unternehmerisches Denken
- Erfahrungen in Kundenkontakt und Vertrieb sind wünschenswert

#### Zu Ihren Aufgaben zählen unter anderem:

- Kontinuierliche Betreuung von Bestands- und Neukunden in Teamarbeit mit dem Außenvertrieb
- Telefonakquise, Angebotserstellung sowie Bearbeitung von Kundenanfragen
- Organisation, Terminierung und Teilnahme bei Außendienstterminen
- Betreuung der Marketing-Aktionen im Vertrieb

assono GmbH

Standorte: Kiel, Hamburg

Lise-Meitner-Straße 1–7

24223 Schwentinental (bei Kiel)