

---

# **addIT Account Manager/in (m/w/d)**

Mach Karriere bei Kärntens  
führendem IT Dienstleister



## Ein Ort zu sein, an dem man sich selbst verwirklichen kann.

Hinter jeder Innovation, stehen Menschen mit Kreativität. Wir bieten Mitgestaltungsmöglichkeiten, versuchen Freiräume zu schaffen und kümmern uns um New Work Agenden. Wir glauben, dass ein sicherer Arbeitsplatz, der geeignete Nährboden ist, um sich nachhaltig selbst verwirklichen zu können. Erst dann kann sich das hoch geschätzte Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln. Das erfordert Leadership. Daran arbeiten wir kontinuierlich.

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

### Wie sind wir?

Die addITlerinnen und addITler sind aufgeschlossen, projektorientiert, selbstständig 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 allen sind wir kollegial.

### Was ist zu tun?

- Sie sorgen für positive Geschäftsentwicklung in Ihrem Verkaufsgebiet und übernehmen die Verantwortung für den Vertrieb des gesamten Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- Sie setzen Akzente im Projekt, übernehmen den fachlichen Lead von der Bedarfsvaluierung bis zum Auftragsabschluss
- Sie verantworten den Aufbau neuer „Verticals“ mit Up- und Cross Selling Potential
- Sie agieren als Schnittstelle zu den diversen Abteilungen, besonders zu Pre Sales und technischem Consulting

### Über addIT:

addIT ist Kärntens größter IT-Dienstleister und beschäftigt rund 130 hochqualifizierte „Business Technologists“ an den Standorten Klagenfurt, Villach, Wien und Laibach. Das 2001 gegründete Unternehmen ist seit 2011 ein 100-prozentiges Tochterunternehmen des Atos-Konzerns und kann damit auf weltweite Ressourcen zurückgreifen und zugleich lokale Wertschöpfung schaffen. Mit innovativen Technologien, umfassender digitaler Kompetenz und tiefgreifendem Branchenwissen begleitet addIT die digitale Transformation von Kunden aus Industrie, Finanzwesen, Energiebereich, öffentlichem Sektor und Gesundheitssektor.

### Unseren MitarbeiterInnen bieten wir:

- Eine verantwortungsvolle und spannende Rolle beim größten IT-Dienstleister in Kärnten
- Ein erfahrenes Team mit den besten Kundenbeziehungen
- Projekte mit namhaften österreichischen und internationalen Kunden
- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice und Arbeitsmodelle zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Zahlreiche weitere Unternehmens Benefits (z.B. Essenszuschuss, gratis Parkplatz)

### Was erwarten wir?

- Mehrjährige Erfahrung mit nachweisbaren Erfolgen im Vertrieb
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie hohe technische Affinität und Vertriebserfahrung
- Hervorragendes Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Sie leben Kundenorientierung und haben Freude an der intensiven Zusammenarbeit mit Kunden

### Was können Sie erwarten?

Entlohnung laut IT-Kollektivvertrag 43.316 Euro brutto pro Jahr (plus attraktive Bonusvarianten) auf Basis von 38,5 Wochenstunden mit der ausdrücklichen Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation.

Ansprechperson: Barbara Hafner  
E-Mail: [kariere.addit@atos.net](mailto:kariere.addit@atos.net)