



WE ARE HIRING

Position: Senior Account Manager Cybersecurity
(m/w/d)

ÜBER UNS

Gegründet im Jahr 2020, bietet das Unternehmen AIS maßgeschneiderte Software, Dienstleistungen, Beratung und Schulungen in den Bereichen IT-Sicherheit und Datenschutz. Im Umfeld des renommierten CISPA Helmholtz Zentrums für Informationssicherheit gegründet, ist die AIS Vorreiter zukunftsweisender Technologie und ganzheitlicher Sicherheitspartner für Unternehmen. Innovation ist untrennbar mit unserer Unternehmenskultur verbunden. Unser Anspruch ist es, modernste Lösungen für die schwierigsten Cybersicherheitsprobleme in der realen Wirtschaft anzubieten. Die Arbeitsweise innerhalb des agilen Teams zeichnet sich durch einen regen Ideenaustausch und kontinuierliche Peer-Reviews aus.

Für den weiteren Ausbau unseres Unternehmens suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Senior Account Manager (m/w/d)**.

DEINE AUFGABEN

- Strategische Akquise und Entwicklung namhafter IT-Systemhäuser (Vertriebspartner) im Bereich DACH
- Fachliche Unterstützung/Beratung des (Vertriebs-)Partners beim Vertrieb unserer SaaS-Lösung
- Beobachtung und Reporting von Trends im Markt und Weitergabe deines Knowhows in die Fachbereiche
- Intensive Vorbereitung, souveräne Führung und zeitnahe Nachbereitung von Kundengesprächen in unserem CRM-System
- Teilnahme und proaktive Unterstützung auf (Fach-)Messen und Veranstaltungen Deiner Vertriebspartner

WAS WIR DIR BIETEN

- Innovatives Produkt
- Ein junges Unternehmen mit einer flachen Hierarchie und vielen Chancen Dich einzubringen
- Eine enge Verbindung zum "CISPA Helmholtz Center for Information Security" und Saarland Informatik Campus
- Innovatives und zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld
- Individuelle, persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Attraktives Gehalt
- Geregelter Onboardingprozess
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und Mobile-Office
- Kurze Kommunikationswege
- Hilfsbereites, kollegiales und dynamisches Team mit internationalem Background

DEIN PROFIL

- Relevante Vertriebserfahrung im IT-Bereich und/oder IT-Systemhaus, idealerweise im B2B-Vertrieb mit beratendem Vertriebsansatz
- Sehr gutes Verständnis in allen Bereichen moderner IT sowie deren Architekturen, fachliches Knowhow und großes Interesse für die genannten Aufgabenbereiche
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Kompetenz im Beziehungsmanagement auf Entscheider*innen-Ebene
- Sicherer Umgang mit gängigen MS Office-Anwendungen und CRM-Systemen
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse sind wünschenswert
- Flexibilität und nationale Reisebereitschaft zu Deinen Vertriebspartnern und in unseren Hauptsitz in St. Ingbert

BEWIRB DICH JETZT

Du verfügst über ein umfassendes und hervorragendes Fachwissen sowie langjährige Erfahrungen und hast Interesse Teil eines jungen dynamischen Teams zu werden? Dann freuen wir uns sehr über deine Bewerbung an career@ais-security.de