

## Senior Account Manager (m/w/d) Telekommunikation & Glasfaser – B2B

Unternehmen: Cito Networks GmbH

Standort: Buckower Damm 114, 12349 Berlin

Bereich: Vertrieb B2B – Premium Business Produkte (Telekommunikation & Glasfaser)

### Über uns

Wir sind ein wachsendes Telekommunikationsunternehmen mit Fokus auf Premium-Business-Lösungen im Bereich Glasfaser und moderne Kommunikationsinfrastruktur für Geschäftskunden in Berlin. Unser Anspruch ist es, Unternehmen in unserer Stadt mit leistungsstarken, zukunftssicheren Connectivity-Lösungen auszustatten – ganz nach unserem Motto: **„Aus Berlin, für Berlin.“**

### Deine Aufgaben

- Strategischer und operativer Vertrieb von Glasfaser- und Telekommunikationslösungen an Geschäftskunden (KMU bis Großunternehmen) im Berliner Raum.
- Eigenständige Betreuung und Ausbau bestehender Key Accounts.
- Identifikation neuer Vertriebspotenziale und Entwicklung kundenindividueller Kommunikationslösungen.
- Präsentationen, Verhandlungen und Vertragsabschlüsse auf Entscheider-Ebene.
- Enge Abstimmung mit Technik und Projektmanagement zur erfolgreichen Umsetzung von Kundenprojekten.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse im Berliner Raum zur Entwicklung nachhaltiger Vertriebsstrategien.

### Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Umfeld und vorzugsweise in Telekommunikation, IT oder anderen erklärungsbedürftigen Dienstleistungen.
- Sicheres Auftreten gegenüber Geschäftsführern, IT-Leitern und anderen Entscheidern, gepaart mit ausgeprägter Abschlussstärke.
- Stark ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in deutscher Sprache (mindestens Niveau C1).
- Hohe Eigenmotivation, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie Freude am Netzwerken.
- Begeisterung für digitale Themen, Glasfasertechnologien und moderne Business-Kommunikation.

Geschäftsführung	Sitz der Gesellschaft	Amtsgericht	Steuernummer	Bank
Gunnar Schröder	Buckower Damm 114 12349 Berlin	Berlin-Charlottenburg HRB 208578 B	29/252/33165 DE325113436	Sparkasse Rhön-Rennsteig DE85840500001706399894

### **Wir bieten dir**

- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Vertriebsaufgabe im zukunftssicheren Glasfaser- und Telekommunikationsmarkt.
- Attraktives Vergütungspaket mit Fixgehalt und leistungsbezogenen variablen Komponenten.
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung.
- Moderne Arbeitsmittel (z. B. Notebook, Smartphone, CRM-System) und professionelle Unterstützung durch unser Innendienst- und Technikteam.
- Kurze Entscheidungswege, viel Gestaltungsfreiraum und die Möglichkeit, den digitalen Ausbau der Berliner Unternehmenslandschaft aktiv mitzugestalten.
- Ein kollegiales, lokales Team mit starkem Bezug zu Berlin – „Aus Berlin, für Berlin.“

### **So bewirbst du dich**

Sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, ggf. Zeugnisse, Gehaltsvorstellung und frühestmögliches Eintrittsdatum) per E-Mail an:

Alexander Werths – Geschäftsführer Vertrieb

awe@cito-networks.de

T+49 174 207 6951

Betreff: „Bewerbung Senior Vertriebsmitarbeiter Telekommunikation & Glasfaser B2B (m/w/d) – Berlin“