

Junior Account Manager (m/w/d) -Enterprise oder Carrier Kunden

Berufseinsteiger bei Pan Dacom.



Die Pan Dacom Gruppe ist ein mittelständisches IT-Systemhaus mit rund **300 Mitarbeitenden**. Als **technologisch führender Hersteller mit eigener Hard- und Softwareentwicklung in Deutschland** verfügen wir über langjähriges IT-Know-how und planen sowie realisieren komplexe Netzwerke für unsere Kunden. Unser Erfolg basiert auf technologischer Innovation, exzellentem Service und langfristigen Partnerschaften mit unseren Kunden. Als **inhabergeführtes Unternehmen**, frei von Investoren, können wir langfristig denken und handeln.

Seit über **40 Jahren** entwickeln wir uns erfolgreich am Markt weiter und investieren kontinuierlich und langfristig in unsere Zukunft – aktuell beispielsweise durch den Neubau unserer Zentrale in Offenbach. Dass dabei nicht nur Technologie, sondern auch Zusammenarbeit und Führung überzeugen, zeigen die sehr guten Ergebnisse unserer **Great Place to Work®-Mitarbeiterbefragung 2026**.

Unsere Challenge für Dich:

Vertrieb von Innovationen: Du lernst Schritt für Schritt, unser Dienstleistungs- und Produktportfolio bei namhaften Kunden zu vertreiben – mit Fokus auf Networking, Security & Data Center oder FTTx, Optical Networking & MPLS.

Du unterstützt das Team und übernimmst schnell eigene Verantwortung – von der Kundenansprache bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.

Eigenständige Neukundenakquise sowie Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen gehören zu deinen Aufgaben.

Du entwickelst zielgerichtete Vertriebsstrategien und übernimmst Verantwortung für Umsatz und Ergebnis.

Dein Können:

Ausbildung/ Studium: Technisches Studium (z. B. Elektrotechnik, Informatik, Wirtschaftsinformatik) oder vergleichbare Ausbildung im IT-Umfeld

Fachkenntnisse in Netzwerktechnik: Erste Fachkenntnisse im Bereich der Netzwerktechnik oder hohe Lernbereitschaft

Arbeitsweise: Strukturiert, eigenständig und mit sicherem Auftreten im Kundenkontakt

Kommunikationstalent: Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Interesse an Vertrieb

Sprachkompetenz: Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Hohe Abschlussfähigkeit: Verhandlungsgeschick und Zielorientierung

Unser Angebot:

Sicherheit & Perspektive: Ein langfristig sicherer Arbeitsplatz in einem erfolgreichen, inhabergeführten Unternehmen mit individuellen Weiterbildungsangeboten.

Attraktive Zusatzleistungen: JobRad, betriebliche Altersvorsorge und Unfallversicherung u.v.m.

Top-Betreuung: Fachliche Unterstützung und Einarbeitung von unseren Mentoren vor Ort – damit du viel lernen und dich optimal entwickeln kannst.

Gezielte Weiterentwicklung: Regelmäßige Feedbackgespräche helfen Dir, Dein Potenzial zu erkennen und weiter auszubauen.

Wertschätzende Unternehmens- und Führungskultur: Flache Hierarchien, Duz-Kultur, kurze Entscheidungswege und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Work-Life-Balance: Bis zu 33 Tage Urlaub sowie flexible und hybride Arbeitsmöglichkeiten.

Modernes Arbeitsumfeld: Top ausgestatteter Office Campus mit idealer Anbindung, kostenlosen Parkplätzen inkl. Tiefgarage und E-Ladeplätzen.

Nachhaltigkeit: Unser Engagement für verantwortungsvolles Wirtschaften wird durch die Ecovadis-Zertifizierung bestätigt.

Hat Dich die Stelle überzeugt?

Dann sende Deine Bewerbung an:
personal@pandacomdirekt.de

Oder wende Dich gerne an Herr Lars Enger:
Telefon 06103 / 83 4 83-272



Weitere Details auf unserer Webseite
www.pandacomdirekt.de
> Karriere