



Werden Sie Treiber für Cybersicherheit!

Durch den Verkauf unserer Lösungen für Cybersicherheit (B2B) – mit Leidenschaft, Überzeugungskraft und klarem Fokus auf Abschlüsse

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir deutschlandweit - insbesondere in den Regionen München, Stuttgart, Leipzig, Neuss oder Hamburg sowie im Rhein-Main-Gebiet rund um Frankfurt am Main, Mainz, Darmstadt oder Langen - einen

Account Manager Cyber Security (m/w/d)

dacoso ist führender Service Provider für Netzwerk- und IT-Sicherheit in der DACH-Region. Seit 2004 sichern wir mit Managed Services und individuellen Lösungen den Geschäftsbetrieb unserer Kunden – vom gehobenen Mittelstand über Carrier und Hyperscaler bis zu Behörden und Unternehmen. Unsere Stärke ist die Kombination aus Netzwerklösungen (Connect) und Cyber Security (Protect) aus einer Hand. Die Mission von dacoso: Ausfallsicherheit² = Verfügbarkeit x Security. Im ISO-zertifizierten NOC und SOC überwachen und schützen wir IT-Infrastrukturen rund um die Uhr. Von unserem Hauptsitz in Langen und elf weiteren Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus garantieren wir höchste Sicherheitsstandards, Compliance und Datensouveränität. Made in Germany. Den Unterschied macht unser Team – mit technischer Exzellenz, klarer Verantwortung und echter Kundenorientierung bieten wir Sicherheit, die Vertrauen schafft.

Ihre Aufgaben

- Mit Leidenschaft, Überzeugungskraft und Abschlussstärke - Verkauf unserer Lösungen für Cybersicherheit
- Neue Kunden gewinnen, Potenziale erkennen und nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufbauen
- Umsatzchancen bei Bestandskunden identifizieren und durch gezieltes Cross- und Upselling ausbauen
- Verkaufschancen vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss eigenverantwortlich vorantreiben
- Entscheider überzeugen, Vertrauen schaffen und Kunden mit dem richtigen Lösungsansatz begeistern
- Eine belastbare Vertriebspipeline aufbauen und Opportunities konsequent zum Abschluss führen
- Gemeinsam mit dem SDR-Team neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen
- Events, Kampagnen und Kundentermine aktiv zur Leadgewinnung und Netzwerkpflege nutzen
- Markt- und Kundenfeedback aufnehmen und zur Weiterentwicklung unseres Vertriebs beitragen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium mit IT-Bezug (z.B. Fachinformatiker (IHK), Informatik, Wirtschaftsinformatik, etc.) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung im IT-, Tech- oder Cyber-Security-Umfeld mit nachweisbarer Abschlussstärke
- Freude daran, neue Kunden zu gewinnen, Geschäftspotenziale zu identifizieren und Verkaufschancen konsequent zum Abschluss zu bringen
- Interesse an Cyber Security sowie die Bereitschaft, sich in Kundenanforderungen, Anwendungsfälle und Lösungsansätze einzuarbeiten
- Ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung gepaart mit dem Gespür für Kundenbedürfnisse und Geschäftschancen
- souveränes, kompetentes Auftreten sowie Kommunikationstalent und Durchsetzungsvermögen
- Hohe Eigenmotivation, unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, Prioritäten in einem dynamischen Vertriebsumfeld zu setzen
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit in der DACH-Region
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Arbeiten bei dacoso

Wir achten auf eine wertschätzende Atmosphäre und unterstützen unsere Mannschaft auf unterschiedlichen Ebenen:

- überdurchschnittliche Verdienstmöglichkeit für Top-Performance
- Firmenwagen mit privater Nutzung
- strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- flexible Arbeitszeiten
- mobiles Arbeiten mit einem Präsenztage/Woche möglich
- moderne Arbeitsplatzgestaltung
- Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven
- transparente Unternehmenskommunikation
- flache Organisationsstrukturen mit kurzen Entscheidungswegen
- fit@dacoso-Programm

Die Erfahrung zeigt: Wer zu uns kommt, bleibt gerne.

Ihr Weg zu uns

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung inklusive Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins – ganz einfach und in wenigen Minuten in unserem Bewerbungstool über den folgenden Link:

[Hier bewerben](#)

Wir freuen uns auf Sie! Ihre Ansprechpartnerin ist Claudia Vogt.