

Technical Account Manager Telecommunication B2B (m/w/d) (Full-time | Köln)

Sie sind technischer Experte für Kundenprojekte und suchen nach neuen Herausforderungen in einem spannenden und zukunftsfähigen Arbeitsumfeld? Dann sind Sie bei uns richtig! Wir bieten einen Job mit Zukunft. Bei uns gestalten Sie die Digitalisierung der Energie- und Wasserwirtschaft Deutschlands aktiv mit. Werden Sie Teil eines dynamischen und flexiblen Teams und profitieren Sie von einer langfristigen sowie sicheren Perspektive.

450connect GmbH baut und betreibt die ausfallsichere Plattform zur Digitalisierung der kritischen Infrastrukturen in Deutschland. Das Kölner Unternehmen schafft damit eine entscheidende Voraussetzung für die Dekarbonisierung und Resilienz unserer Volkswirtschaft. Basis sind die bis Ende 2040 an 450connect zugeteilten 450-MHz-Funkfrequenzen.

Hinter 450connect stehen mehr als 70 Energieversorgungsunternehmen, unter anderem Alliander, E.ON, ein Konsortium regionaler Energieversorger sowie die Versorger-Allianz 450, zu der zahlreiche Stadtwerke, Energie- und Wasserversorger und die EnBW-Tochter Netze BW gehören.

Aufgrund unseres stetigen Wachstums suchen wir Sie zur Verstärkung unseres Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit als **Technical Account Manager Telecommunication B2B (m/w/d)**

Wir bieten:

- Abwechslungsreiches Aufgabenspektrum und eigenverantwortliches Arbeiten
- Zukunftsorientierter Arbeitsplatz in einer krisensicheren Branche
- Attraktives Vergütungspaket
- Unbefristeter Anstellungsvertrag
- 46 Wochen Arbeitgeberzuschuss zum Krankengeld
- Intensive und individuelle Einarbeitung
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- Modernes Büro mit höhenverstellbaren Tischen, Klimaanlage, barrierefreie Räumlichkeiten
- Kollegiales Umfeld, kurze Entscheidungswege und offene Kommunikation
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und regelmäßige Schulungen
- Inhouse-Deutsch- und Englischunterricht bei Bedarf
- Betriebliche Altersvorsorge mit 20% Arbeitgeberzuschuss
- Technische Ausstattung (Notebook, Docking Station, Bildschirm, Mobiltelefon)
- Erstklassige überregionale und regionale Verkehrs-Anbindung sowie kostenlose Mitarbeiter-Parkplätze (einschließlich kostenpflichtiger E-Ladestationen eines Drittanbieters)
- Monatlicher steuer- und SV-freier Fahrtkostenzuschuss in Höhe von 50,00€
- Mitarbeitererevents

Ihre Aufgaben:

- Sie sind für alle technischen Fragestellungen im Rahmen der erfolgreichen Nutzung der 450connect Lösung erster Ansprechpartner.
- Sie beraten unsere Kunden während des kompletten Projektlebenszyklus, von Pre-Sales (Angebots- und Vertragsverhandlungen) über die Realisierung bis nach Projektabschluss.
- Sie koordinieren die Projekte zur Anbindung unserer Kunden an das 450connect-Netz und arbeiten eng mit dem Vertrieb, Kundenservice und der technischen Umsetzung zusammen.
- Sie unterstützen bei der Analyse und Lösung technischer Fehlerbilder im Betrieb.

- Sie arbeiten eng mit dem Produktmanagement zusammen, um aus Kundenanforderungen weitere Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.

Ihr Profil:

- Sie haben ein abgeschlossenes Studium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung (z.B. im Bereich Elektro-/Nachrichten-, Informationstechnik oder vergleichbare Studiengänge) und verfügen über mehrjährige Berufserfahrungen.
- Sie sind eine analytisch-strukturierte Persönlichkeit mit einer hohen Eigeninitiative und Begeisterungsfähigkeit für Kunden und innovative Technologien.
- Sie haben fundierte Kenntnisse in den technischen Grundlagen von Mobilfunknetzen bzw. IT-Anbindungen sowie den entsprechenden Ende-zu-Ende-Lösungen.
- Sie haben Erfahrungen in der technischen Beratung von komplexen Telekommunikationslösungen im B2B-Umfeld.
- Sicheres Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in deutscher Sprache setzen wir voraus; verhandlungssichere Englischkenntnisse sind wünschenswert.

Möchten Sie Ihre Karriere in einem zukunftsorientierten und krisensicheren Unternehmen starten?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Ansprechpartner: Sabine Maiwaldt (bewerbung@450connect.de)

Requirements (knowledge, experience)	Mobilfunk, Telekommunikation, B2B, Pre-Sales, Analyse, Informationstechnik
Place of employment	50829 Köln-Ehrenfeld, Deutschland
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-M9G-FD7>*