

Key Account Manager - Außendienst (m/w/d)

Düsseldorf

Vollzeit

Berufserfahren

110.000 € - 125.000 € inkl. erfolgsabhängigen Gehaltsanteil

4,1

Apply

Deine Aufgaben:

- Volle kommerzielle Verantwortung für Dein Portfolio an Schlüsselkund·innen in der DACH-Region mit dem Ziel, Umsatz und ACV nachhaltig auszubauen
- Systematische Erschließung von Wachstumspotenzialen innerhalb komplexer Konzern-, Tochter- und Agenturstrukturen – von neuen Gesellschaften und Business Units über zusätzliche Budgets bis hin zu neuen Entscheider·innen - mit ca. 15 Terminen bei Kund·innen vor Ort pro Monat
- Strategische Entwicklung Deiner Accounts auf Basis klarer Account-Pläne: Du identifizierst Buying Committees, relevante Budgets, Wettbewerbspositionen und White Spaces und leitest daraus konkrete Wachstumschancen ab
- Identifikation und Realisierung von Cross- und Upselling-Potenzialen sowie Rückgewinnung verlorener oder inaktiver Kund·innen und Budgets
- Steuerung komplexer Sales-Zyklen inklusive Vertrags- und Preisverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss sowie Verantwortung für eine belastbare Pipeline, klare Next Steps und einen verlässlichen Forecast

Das bringst du mit:

- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management im B2B Sales im HR-Tech und/oder Recruiting Markt
- Nachweisbare Erfolge in Akquise, Abschluss und strategischer Account-Entwicklung mit klarer Umsatz- und Zielverantwortung
- Ausgeprägter kommerzieller Drive und der Anspruch, das Umsatzpotenzial Deiner Accounts konsequent auszuschöpfen
- Sicheres Auftreten und überzeugende Kommunikation auf Entscheider-Ebene sowie Souveränität im Umgang mit komplexen Stakeholder- und Konzernstrukturen
- Erfahrung darin, neue Geschäftspotenziale, Budgets und Entscheider·innen innerhalb bestehender Großkunden systematisch zu identifizieren und zu erschließen
- Erfahrung in persönlichen Kundenterminen sowie in der Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen
- Strukturierte Arbeitsweise im Umgang mit CRM-Systemen, Pipeline Management und Forecasting
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse sowie hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und Freude an regelmäßigen Vor-Ort-Terminen bei Kund·innen

Erfahre mehr über diesen Job

Öffnen...

Deine Benefits

Lightbulb.png mobile_devices_for_private_use.png Party.png Proficard.png Bike.png flexible_home_office.png restaurant_vouchers.png transparent_salary.png suitcase.png goblet.png

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei uns.



Aaron Noack
Talent Lead

Kontaktieren

Apply