



**Wenn Du im Job nicht
nur zufrieden, sondern
glücklich sein willst.**

Key Account Manager (m/w/d)



Hamburg



Full-time
employee



Professional/Experienced



90.000€ -
110.000€



4,1

Apply

Deine Aufgaben:

- Strategische Betreuung und Entwicklung von Schlüsselkunden in der DACH-Region
- Ausbau von Umsatzpotenzialen durch den gezielten Einsatz unserer Recruitinglösungen (insbesondere Stellenanzeigen)
- Erschließung komplexer Konzern-, Tochter- und Agenturstrukturen inklusive Identifikation neuer Entscheider:innen
- Regelmäßige Kundenbesuche und Termine vor Ort im DACH-Raum zur nachhaltigen Entwicklung deiner Accounts
- Sparring auf Augenhöhe mit HR-, Einkaufs- und Marketingentscheider:innen
- Entwicklung und Umsetzung belastbarer Account- und Wachstumsstrategien
- Steuerung von Pipeline, Forecast und KPIs auf Basis von Salesforce

Das bringst Du mit:

- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management / B2B-Vertrieb im HR- oder Recruiting-Umfeld

- Nachweisliche Stärke in Akquise, Abschluss und strategischer Account-Entwicklung
- Souveränität im Umgang mit komplexen Stakeholder- und Konzernstrukturen
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise mit klarer Ergebnisorientierung
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Regelmäßige Reisetätigkeit im DACH-Raum ist für dich selbstverständlich

Erfahre mehr über diesen Job

Öffnen... 

Deine Benefits

Lightbulb.png mobile_devices_for_private_use.png Party.png Proficard.png flexible_home_office.png confidential_flexible_working_hours.png Communication.png officedogs.png suitcase.png goblet.png

Deine Ansprechperson

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



Janne Minoux

Manager Human Resources Recruiting

[Kontaktieren](#)

[Apply](#)