

Die recruitmentfabrik sucht Sie für unseren Mandanten, den größten Atlassian-Partner im deutschsprachigen Raum, für den Standort **Wiesbaden kombinierbar mit Homeoffice** als

Key Account Manager (d/m/w)

In den letzten Jahren sind wir stark gewachsen und betreuen heute mit einem Team von etwa 200 Personen in den Bereichen Marketing, Sales, Lizenzhandel und Consulting mehr als 1.400 Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Unser Account Management Team, welches aus Key Account Manager*innen, Account Manager*innen und Retention Manager*innen besteht, legt besonderen Wert auf schnelle und qualitativ hohe Reaktionen auf Anfragen, um unseren Kunden den bestmöglichen Service bieten zu können.

Hast du Lust uns zu unterstützen und dich bei der aktiven Weiterentwicklung des Teams einzubringen?

Ihre Aufgaben

- Betreuen und Weiterentwickeln strategisch wichtiger Key Accounts (A-Segment)
 - Du bist verantwortlich für die ganzheitliche Betreuung unserer wichtigsten Kunden, insbesondere solcher, die einen hohen Umsatzbeitrag leisten oder strategisch bedeutsam sind. Dabei arbeitest du eng mit den Business Units zusammen, um die Bedürfnisse der Kunden optimal zu erfüllen.
- Bedarfsanalyse und Potenzialentwicklung:
 - Durch regelmäßigen Austausch mit den Kunden erkennst du deren Bedürfnisse und Potenziale. Du entwickelst gezielt Verkaufschancen und nutzt Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten, um die Partnerschaften nachhaltig zu stärken.
- Vertragsverhandlungen und lösungsorientierte Beratung:
 - Du führst komplexe Vertragsverhandlungen, auch auf Konzernebene, und entwickelst Lösungen, die sowohl die Kundenbedürfnisse als auch unsere strategischen Ziele erfüllen.
- Wettbewerbsbeobachtung und Kundenbindung:
 - Du behältst den Markt und die Wettbewerber im Blick, erkennst frühzeitig Risiken und sicherst durch proaktive Maßnahmen die langfristige Bindung der Kunden an unser Unternehmen.
- Strategische Zusammenarbeit und Account-Planung:
 - Du erstellst detaillierte Account-Pläne, analysierst kurz- und langfristige Potenziale der Kunden und entwickelst Strategien, um diese Potenziale optimal auszuschöpfen.

Ihre Qualifikationen

- Erfahrung im Key Account Management mit und Erfahrung im Umgang mit CRM Tools
- Erfahrung im Umgang mit Konzernstrukturen und C-Level Kontakten
- Du bist kommunikationsstark, überzeugend und behältst auch bei Verhandlungen auf höchster Ebene die Ruhe
- Du denkst strategisch und analysierst datenbasiert, um Potenziale und Chancen zu identifizieren.
- Im besten Fall bringst du Branchenkenntnisse mit oder bist alternativ bereit, dich intensiv in neue Themen einzuarbeiten
- Eine strukturierte und prozessorientierte Arbeitsweise hilft dir dabei, dich optimal in unsere Vertriebsabläufe einzubringen und diese gemeinsam mit uns weiterzuentwickeln

Unser Angebot

- Arbeiten in einem modernen agilen Unternehmen
- Große Entscheidungsspielräume
- Weiterbildung als Motivationsfaktor
- Spannende Aufgaben der Zukunft
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Teamgedanke wird gelebt

Bitte bewerben Sie sich per Mail mit kompletten Unterlagen bei unserer Beraterin Sabine Wald unter wald@recruitmentfabrik.de.

Für Fragen steht Ihnen Frau Sabine Wald unter 069/95 41 26 89 oder 0170/9 333 157 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!