

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D) GROSSUNTERNEHMEN, ENTERPRISE SALES

Arbeitsort: KOMSA Allee 1, 09232 Hartmannsdorf

Weitere Arbeitsorte: Remote (Bundesweit)

Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit

Einstellungstermin: nächstmöglich

Sales Champions aufgepasst! Für Dich ist keine Herausforderung zu groß? Kein Kunde zu exklusiv? Du verstehst die Welt der Konzerne und weißt, wie Du Dich in dieser bewegst? Du hast Freude am Netzwerken und Kontakthalten mit Key Accounts? Dann bist Du bei uns genau richtig! Bereichere unser Team mit Deinem Talent für erstklassigen Enterprise-Sales!

Diese Position kann auch im Home Office ausgeübt werden. Wir erwarten jedoch von Dir die Bereitschaft, mindestens zweimal im Monat unseren Hauptstandort in Hartmannsdorf zu besuchen – gerne auch öfter.

Deine Verantwortung

Kurz gesagt: Als Key Account Manager für Großunternehmen bist Du unser Experte im Enterprise-Bereich, knüpfst starke Bindungen zu Key Accounts und präsentierst unsere top IT-Lösungen in Mobile Workplaces, Fulfillment und Managed Logistics auf C-Level-Niveau.

Ausführlicher:

- Du gewinnst Groß- und Konzernkunden, baust ein starkes Netzwerk beim Kunden auf und entwickelst so nachhaltige Geschäftsbeziehungen
- Du führst eigenverantwortlich den gesamten Sales-Prozess: vom ersten Kontakt über Business Case Kalkulationen, die Erstellung kundenspezifischer Angebote sowie die Durchführung von Präsentationen und Vertragsverhandlungen auf Management-Ebene
- Du übernimmst die enge Betreuung und Weiterentwicklung der VIP-Kunden
- Du sorgst für eine positive Umsatzentwicklung im Enterprise Bereich und hältst Vertriebsziele nach
- Du arbeitest eng mit Deinem Kundenteam zusammen, bist jederzeit aussagefähig über den Status der Kundenprojekte und hast die vereinbarten SLAs im Blick

Das bieten wir Dir

- 30 Tage Jahresurlaub
- Arbeiten via Home Office
- Individuelle Entwicklung & Weiterbildung
- Flexible Arbeitszeiten
- Firmenhandy
- Firmenwagen
- KiTa-Zuschuss
- Teamevents
- ... und viel mehr! Die Übersicht aller unserer Mitarbeiterleistungen findest Du unter:
<https://komsa.com/karriere/arbeiten-bei-komsa/mitarbeiterleistungen/>

Deine Qualifikationen

- Du verfügst über ein abgeschlossenes kaufmännisches bzw. betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Du blickst auf mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb oder Consulting von/für Dienstleistungs- bzw. Outsourcingprojekte oder im IT-Lösungsvertrieb zurück
- Du hast nachweisbare Erfahrung im Umgang mit Groß- und Konzernkunden
- Du hast eine hohe Akquiseaffinität und sichtbare Vertriebsfolge erzielt
- Du besitzt die Fähigkeit, schnell mit anderen in Kontakt zu kommen und Beziehungen zu pflegen, um Dienstleistungen und Lösungen zu platzieren
- Du zeichnest Dich aus durch
 - eine selbstständige, zielorientierte Arbeitsweise
 - lösungsorientiertes, unternehmerisches Denken
 - und ein seriöses und verbindliches Auftreten sowie die Fähigkeit, zu begeistern
- Du hast gute bis sehr gute Englischkenntnisse und bist sicher im Umgang mit MS Office Anwendungen

Dienstleistungsgeschäft spezialisiert und konzentriert sich auf IoT-Servicedienstleistungen für öffentliche Institutionen, große Handelskonzerne, Unternehmen der Automobilindustrie oder der chemischen Industrie.

** Die Ausschreibung richtet sich generell an weibliche, männliche und geschlechtsneutrale Bewerber. Der Einfachheit halber wird nur die maskuline Form benutzt.*

Bewirb' Dich jetzt per E-Mail: jobs@komsa.de

oder direkt online: <https://komsa.com/karriere/offene-stellen/key-account-manager-m-w-d-grossunternehmen-enterprise-sales-hartmannsdorf-chemnitz-kamen-bundesweit-remote-osnabrueck/>

KONTAKT

KOMSA AG

KOMSA Allee 1
09232 Hartmannsdorf

 Frau Kristin Wäcker

 +49 (0)3722 713-730

 jobs@komsa.de

 www.komsa.de