

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D) IM BEREICH GROSSKUNDEN, B2B RESELLER

Arbeitsort: KOMSA Allee 1, 09232 Hartmannsdorf

Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit, Teilzeit

Einstellungstermin: nächstmöglich

Du hast ein Händchen fürs Geschäft und die Betreuung wichtiger Key Accounts? Du hast Interesse an neuen Technologien im Bereich Telekommunikation? Komm' zu den Experten! KOMSA ist einer der führenden Distributoren und Dienstleister im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie. Als solcher arbeiten wir eng mit den Global Playern der Branche zusammen und pflegen Kontakte zu namhaften Partnern.

Ergänze unser Vertriebsteam im Bereich B2B-Reseller als Key Account Manager! Du arbeitest mit den führenden Größen unserer Branche zusammen und kannst so Dein Netzwerk ausbauen und Deine unternehmerischen Fähigkeiten einbringen.

Deine Verantwortung

Kurz gesagt: Du übernimmst die Betreuung von zwei bedeutenden Großkunden und trägst die Umsatzverantwortung für diese Schlüsselkunden.

Ausführlicher:

- Du bist der erste Ansprechpartner beim Kunden und pflegst und entwickelst die bestehenden Kundenbeziehungen
- Du betreust die Key Accounts im operativen Tagesgeschäft und koordinierst individuelle Kundenanfragen
- Du führst eigenverantwortlich Preis-, Vertrags- und Konditionsverhandlungen und erstellst individuelle Angebote
- Du hast die wesentlichen KPIs permanent im Blick, stimmst Dich dazu regelmäßig mit dem Kunden ab und berichtest die Geschäftsentwicklung an die Vertriebsleitung
- Du stimmst Dich eng mit den Kollegen aus dem Vertriebsinnendienst sowie aus dem Accounting ab
- Du repräsentierst die KOMSA-Gruppe, platzierst aktiv das Gesamtportfolio an Leistungen und Produkten und beobachtest aktiv den Markt sowie den Wettbewerb

Das bieten wir Dir

- 30 Tage Jahresurlaub
- Individuelle Entwicklung & Weiterbildung
- Firmenhandy
- Flexible Arbeitszeiten
- Homeoffice
- Betriebsrestaurant mit günstigen Mitarbeiter-Preisen
- Kostenloses Wasser
- KiTa-Zuschuss
- Betriebskindergarten
- Möglichkeit der Teilnahme an Sportkursen
- Bewegte Pause
- 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 kaufmännische Ausbildung
- Du blickst auf mehrjährige Berufserfahrung in einer ähnlichen Position im Bereich der Kundenbetreuung bzw. des Key Account Managements zurück
- Du hast Erfahrung im Umgang mit Großkunden aus dem B2B-Bereich; idealerweise im Bereich B2B Reseller oder aus der ICT-Branche und kennst Dich bestenfalls mit Lösungen im Bereich Unified Communications aus
- Du zeichnest Dich durch unternehmerisches Denken aus
- Du hast ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sowie Erfahrungen in der Angebotskalkulation
- Du bist Netzwerker und bringst ein hohes Maß an Kundenorientierung und -nähe mit
- Du zeichnest Dich durch sehr gute Kommunikation aus und hast idealerweise gute bis sehr gute

Englischkenntnisse

- Du bist sicher im Umgang mit MS Office Anwendungen

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

KONTAKT

KOMSA AG

KOMSA Allee 1
09232 Hartmannsdorf

 Frau Cornelia Jerke

 +49 (0)3722 713-730

 jobs@komsa.de

 www.komsa.de