

becker: human resource solutions ist ein HR-Beratungsunternehmen, spezialisiert auf Personalfragen und Besetzungen von Führungs-, Vertriebs- und Fachpositionen. Für unseren Kunden, ein führendes innovatives und internationales IT-Unternehmen, suchen wir einen

Key Account Manager für die Steiermark (m/w)



Für ein international führendes und innovatives IT-Unternehmen mit Druck- und Dokumentenmanagementlösungen besetzen wir eine spannende Vertriebsposition als Key Account Manager im Großkundenbereich. Das Unternehmen, mit eigenen Niederlassungen in den Bundesländern, umfasst allein in Österreich rund 350 Mitarbeiter. Neben der Betreuung und Übernahme einer großen Bestandskundenbasis sind Sie auch teilweise in der Neukundenakquisition tätig. Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche Tätigkeit für ein großes IT-Unternehmen mit ausgeprägter Teamkultur und hervorragenden Strukturen.

In dieser Position erwartet Sie:

- ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld bei einem etablierten Marktführer im Raum Steiermark. Sie betreuen ein Bestandskundenfeld im öffentlichen Bereich und teilweise in anderen Branchen und bauen dieses mittels Neukunden kontinuierlich weiter aus. Ihr größerer Schwerpunkt liegt in der optimalen Betreuung der bestehenden Bestandskunden.
 - Das Unternehmen bietet umfangreiche Ausbildungsprogramme im In- und Ausland, als auch via E-Learning und unterstützt Sie aktiv im Auf- und Ausbau Ihres Know-hows und Ihrer Karriere. Ein eigenes Schulungskonzept in den ersten Monaten garantiert einen raschen Know-how Transfer.
 - Es erwartet Sie ein großer Teamspirit mit flachen Hierarchien und hoher gegenseitiger Unterstützung. Dementsprechend lange ist die Zugehörigkeit der Mitarbeiter im Unternehmen! Ein eigenes Back Office Team in Graz unterstützt Sie zudem in Ihren vertrieblichen Aktivitäten. Der Bürositz liegt in Graz, teilweises Home Office wird aktiv gelebt.
-

- Um Ihre Vertriebstätigkeit optimal ausfüllen zu können und Ihre Vertriebsziele zu erreichen, unterstützen Sie bei ihren Selling Cycles bei Bedarf unterschiedlichste Spezialisten des Unternehmens. Ein eingespieltes Team garantiert zudem eine reibungslose Implementierung von Lösungen. So konnte das Unternehmen sogar innerhalb der Covid Situation überproportional viele Projekte gewinnen.

Sie bringen mit:

- Sie sind bereits ein erfahrener Key Account Manager, bzw. bringen im B2B Vertrieb Erfahrungen für den nächsten Schritt im KAM Bereich mit. Idealerweise arbeiten Sie im IT Umfeld, jedoch können Sie auch mit einer Affinität für den IT Bereich aus einer anderen Branche dazustoßen. Wichtig für Ihren Erfolg ist die Freude und Bereitschaft Neues zu lernen und dieses in die Praxis kundenorientiert und mit kaufmännischem Blick umzusetzen.
- Sie leben in der Steiermark oder haben einen Wohnsitzwechsel geplant.
- Microsoft Office Programme sind Ihnen gut vertraut und Sie bringen Englischkenntnisse mit (das Unternehmen unterstützt Sie, z.B. auch mit firmeninternen Schulungen im weiteren Ausbau Ihrer Englischskills)
- Sie arbeiten gerne in einem Team, bringen einen kollegialen Zugang mit und schätzen diesen auch. Ebenso haben Sie Freude, Kunden optimal mit Top Branchenlösungen zu beraten und bauen neben Bestandskunden auch gerne Neukunden auf.

Details

- Es erwartet Sie eine interessante Dotierung mit einem Zielgehalt von mindestens 70.000 Brutto / Jahr, abhängig von Ihrem bisherigen beruflichen Hintergrund. Eine mehrmonatige garantierte Auszahlung des variablen Anteils für einen optimalen Einstieg in Ihr Kundengebiet ist hierbei inkludiert. Weitere attraktive Vergütungen können noch zusätzlich lukriert werden.
- Ein Firmenwagen zur privaten Nutzung und Arbeitsmittel, wie Laptop und Mobiltelefon etc. sind im Gesamtpackage inkludiert.
- Das Unternehmen legt auf nachhaltige Mitarbeiterbindungen hohen Wert, was sich unmittelbar in der Unternehmenskultur spiegelt.

Wenn Sie Interesse an einem interessanten Berufswechsel haben, wenden Sie sich bitte mit Ihrer Bewerbung und für weitere Auskünfte an:

becker: human resource solutions
1030 Wien I Hofmannsthalg.5/19
z.Hd. Herr Nikolaus Becker, MSc

T > 01-9660210

M > 0664-3868000

M >: nbecker@becker-hrs.at (führen Sie bitte auch die JOB-ID: "hrs2002be" mit an)

