

becker: human resource solutions ist ein HR-Beratungsunternehmen, spezialisiert auf Personalfragen und Besetzungen von Führungs-, Vertriebs- und Fachpositionen. Für unseren Kunden, ein führendes innovatives IT-Unternehmen mit 350 Mitarbeitern, suchen wir einen

## **Key Account Manager für Wien und Niederösterreich (m/w)**



Für ein führendes und innovatives IT-Unternehmen besetzen wir eine spannende Vertriebsposition als Key Account Manager im Großkundenbereich. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Wien und eigenen Niederlassungen in den Bundesländern, besetzt aktuell eine abwechslungsreiche und interessante Position als Key Account Manager. Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem Unternehmen mit ausgeprägter Teamkultur und hervorragend unterstützenden Strukturen.

### **In dieser Position erwartet Sie:**

- ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld bei einem etablierten und in seinem Bereich IT-Marktführer. Sie betreuen sowohl bestehende große Large Accounts in Wien und Niederösterreich und adressieren parallel dazu neue Kunden.
  - Sie steuern bei Kunden erfolgreich Sales-Cycles in allen Hierarchieebenen und managen das interne Projektteam für eine erfolgreiche Positionierung. Interne Spezialisten stehen Ihnen zur Einbindung in Ihren Sales Cycles jederzeit zur Verfügung.
  - Das Unternehmen bietet Ihnen umfangreiche Ausbildungsprogramme im In- und Ausland, als auch via E-Learning. Ein eigenes Schulungskonzept in den ersten Monaten garantiert einen raschen Know-how Transfer und Einstieg in das Unternehmen.
  - Es erwartet Sie ein großer Teamspirit mit flachen Hierarchien und hoher gegenseitiger Unterstützung. Dementsprechend lange ist die Zugehörigkeit der Mitarbeiter im Unternehmen und die Umsetzungstärke – auch in Corona Zeiten mit hervorragenden Zahlen- am Markt.
  - Ein eingespieltes Team garantiert zudem eine reibungslose Implementierung von Lösungen.
-

**Sie bringen mit:**

- Sie sind bereits ein erfahrener, bzw. auch junger und erfolgreicher Key Account Manager (KAM) bzw. am Karrieresprung und bringen idealerweise auch bereits gute Englischkenntnisse für internationale Kunden mit. Idealerweise haben sie bereits von ihrer derzeitigen Branche einen IT-oder technischen Hintergrund.
- Es bereitet Ihnen Freude, neben Bestandskunden auch neue Kunden mit entsprechender interner Unterstützung erfolgreich zu adressieren und aufzubauen.
- Microsoft Office Programme sind Ihnen im Arbeitsalltag bestens vertraut, ebenso der Umgang mit CRM-Systemen.
- Sie arbeiten gerne in einem Team, bringen einen kollegialen Zugang mit und schätzen diesen auch.

**Details**

- Es erwartet Sie eine interessante Dotierung mit einem Zielgehalt von mindestens 70.000 Brutto / Jahr mit hohem Anteil des Fixums und geringeren variablen Anteil. Eine höhere Entlohnung ist bei entsprechendem Hintergrund und Qualifikation gerne möglich.
- Ein Firmenwagen zur privaten Nutzung und Arbeitsmittel, wie Laptop und Mobiltelefon, etc. sind im Gesamtpackage inkludiert.
- Sie arbeiten auch gerne produktiv im Home-Office – dies ist in einem attraktiven Split an mehreren Tagen/Woche einteilbar.

**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](mailto:nbecker@becker-hrs.at) (führen Sie bitte auch die JOB-ID: "hrs2024be" mit an)

