

Key Account Manager (m/f/d) IT & Digital Solutions

IT, Software, Österreich

Als **INNOVATIONSAFFINER TECHNOLOGIEFÜHRER** revolutioniert unser Kunde mit maßgeschneidertem digitalem Produktportfolio die Retail IoT Branche. Die bereits bestehende globale Spartendominanz und Präsenz in über 60 Ländern soll im Zuge eines gesunden Wachstums und mit **HERAUSRAGENDER QUALITÄT** schrittweise vollzogen werden. Flache Hierarchien, hochmotivierte KollegInnen, kurze Entscheidungswege und spannende Projekte charakterisieren unseren Kunden. Aktuell wird das dynamische Team zur tatkräftigen und strategischen Unterstützung um einen **PASSIONIERTEN KEY ACCOUNT MANAGER** erweitert.

In dieser verantwortungsvollen Vertriebsposition sind Sie für den **AUSBAU UND DIE BETREUUNG** des internationalen Kundengeschäfts verantwortlich. Zu Ihren Hauptaufgaben gehört die Entwicklung langfristiger und tragfähiger **PARTNERSCHAFTEN** bei bestehenden sowie neuen Kunden. Zudem sind Sie für die Erstellung eines strategischen Key Account Plans (inkl. Budget) und das Reporting in CRM Tools verantwortlich.

Zur optimalen Erfüllung des Anforderungsprofils verfügen Sie über einen Hochschul-/ FH-Abschluss im technischen/kaufmännischen Bereich bzw. eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung. Durch Ihre bisherige **INTERNATIONALE TÄTIGKEIT** im Key Account Management sollten Sie idealerweise Erfahrung in der **IT-BRANCHE** gesammelt haben und Kenntnisse des Marktes, vorzugsweise im Bereich Retail, mitbringen. Sehr gute Englisch-Kenntnisse werden klar vorausgesetzt, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil.

Wir suchen für diese anspruchsvolle Tätigkeit nach stark vertriebsorientierten Persönlichkeiten, die sich durch **KOMMUNIKATIONSSTÄRKE** und hohe Zielorientierung auszeichnen. Die Chance, sowohl in weitreichender Eigenverantwortung als auch als Teil eines Teams langfristig in einem **INNOVATIVEN SEGMENT** agieren zu können, sollten Sie durch Ihre proaktive und dynamische Persönlichkeit nützen können und so nachhaltig zum Unternehmenserfolg beitragen. Reisebereitschaft ist für diese Position absolut erforderlich.

Diese spannende Aufgabe mit **HOHEM GESTALTUNGSSPIELRAUM** wird mit einem Jahresbruttogehalt ab rund EUR 80.000,-- zzgl. ansprechender Bonuszahlungen entlohnt. Bei Interesse freuen wir uns auf den Erhalt Ihrer Bewerbungsunterlagen unter Angabe der **REFERENZNR. 20011** und eventueller Sperrvermerke an application@leadingsearchpartners.com. Diskretion wird Ihnen zugesichert!