

We need you.



Als Enterprise Key Account Manager:in bist du für den Auf- und Ausbau deiner Enterprise Kund:innen im Bestands- und Neukundensegment verantwortlich. Du gestaltest den gesamten Sales Cycle – von der Ansprache bis zum Vertragsabschluss – und sorgst mit deinem Gespür für Zahlen und Beziehungen für nachhaltigen Erfolg.

Das Jahresbruttogehalt für diese Position liegt – abhängig von Qualifikation und Erfahrung – zwischen 55.000€ und 60.000€ + variablem Anteil.

Deine Aufgaben

- Aufbau und Weiterentwicklung im Bestands- und Neukundensegment.
- Präsentationen, Angebotserstellung, Vertragsabschlüsse sowie Churn-Prevention gehören zu deinem Tagesgeschäft. Die kontinuierliche Umsatzentwicklung und eine hohe Kundenzufriedenheit sind dabei deine wichtigsten Ziele.
- Deine Ansprechpartner:innen sind Personen aus den Abteilungen HR, Einkauf sowie Marketing. Als sympathische:r Netzwerker:in kennst du alle wichtigen Stakeholder und weißt, mit wem du wann sprechen musst.
- Aus Zahlen, Statistiken und Daten erkennst du Erfolge und lernst aus Misserfolgen. Dazu gehören u.a. proaktive Selbststeuerung anhand von Vertriebs-KPIs, stringentes Pipelinemanagement sowie die Dokumentation in unserem CRM-System.

Das bringst du mit

- Du verfügst über fundierte Erfahrung im Umgang mit Enterprise B2B-Kund:innen (Key Accounts) – vorzugsweise aus der HR-, Media- oder Marketingbranche – und fühlst dich im Online Business zu Hause.
- Deine ausgeprägte Eigenmotivation, Ergebnis- und Abschlussorientierung machen dich zum Erfolgstyp.
- Du bist ein:e Lösungsverkäufer:in, der/die mit kompetenter Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und gutem Verhandlungsgeschick überzeugt.

- Du motivierst dich selbst jeden Tag durch deine Freude am Verkaufen, bist dazu belastbar, teamfähig und umsetzungsstark. Dabei behaltest du jederzeit den Überblick und reagierst flexibel auf sich ändernde Situationen.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch und bist routiniert im Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen (idealerweise Salesforce).
- Du bist bereit, im Rahmen deiner Rolle ca. 3 Tage pro Monat nach Wien zu reisen.

Deine Benefits

- Bis zu 12 Wochen Workation
- Mobile Endgeräte auch zur privaten Nutzung
- Getränke, Snacks & Goodies
- Option auf Remote-Arbeit
- Vertrauensarbeitszeit
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Schulungen und Workshops
- Gesundheitsberatungsdienste

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei
uns.

Christina

Christina Ye-Gruenner

Recruiting Manager

[christina.ye-
gruenner@kununu.com](mailto:christina.ye-gruenner@kununu.com)

Apply