

We need you.



Als Account Manager:in für Decentralized Accounts (DCA) gewinnst du Konzerne und Unternehmensverbände auf Führungsebene und legst damit den Grundstein dafür, dass nicht nur ein Bereich, sondern die gesamte Organisation von deinem Erfolg profitiert.

Im Bereich Decentralized Accounts verantwortest du eine anspruchsvolle Vertriebsrolle im Unternehmen:

Du gewinnst komplexe Organisationen wie Konzerne, Verbände und Franchise-Systeme auf der Ebene der Entscheider:innen und schließt übergreifende Rahmenverträge ab, die den Weg für alle Tochtergesellschaften, Filialen und dezentralen Einheiten ebnen. Dabei bewegst du dich souverän auf C-Level Ebene und verstehst es gleichzeitig, breite Netzwerke aufzubauen und aktiv zu nutzen - genau die Mischung, die modernen B2B-Vertrieb erfolgreich macht. Für dich sind strategisches Denken und operativer Drive kein Gegensatz, sondern greifen nahtlos ineinander.

Das Besondere an dieser Rolle: du schließt nicht nur einzelne Deals - du öffnest die Tür zu ganzen Organisationen. Ein Rahmenvertrag mit dem richtigen Unternehmen schafft die Grundlage für Skalierung über Dutzende Einheiten hinweg.

Das Jahresbruttogehalt für diese Position liegt – abhängig von Qualifikation und Erfahrung – zwischen 50.000€ und 58.000€ + variablem Anteil.

Deine Aufgaben

- Rahmenverträge auf Konzernebene: Du identifizierst dezentral strukturierte Unternehmen und Organisationen, baust Beziehungen auf C-Level-Ebene auf (CEO, CPO, CHO, CMO) und verhandelst Rahmenverträge, die den Zugang für alle angebotenen Einheiten sichern.
- Hohe Aktivität & konsequente Pipeline-Führung: Du bist kein reiner Strategieberater. Du telefonierst, pitchst und fasst nach. Eine hohe Anzahl an Erstgesprächen, qualifizierten Demos und Abschlüssen pro Monat ist Teil deines Selbstverständnisses.

- Stakeholder-Management über mehrere Ebenen: Deine Ansprechpartner:innen sitzen in HR, Einkauf und Marketing - auf Konzern- wie auf Filialebene. Du weißt, wer welche Entscheidung trifft und steuerst den Prozess entsprechend.
- Datengetriebene Selbststeuerung: Du steuerst dich eigenverantwortlich anhand von KPIs, hältst deine Pipeline in Salesforce sauber und erkennst aus Zahlen frühzeitig, wo Handlungsbedarf besteht.
- Bestandskundenwachstum & Churn-Prevention: Du entwickelst bestehende Accounts kontinuierlich weiter, erkennst Risiken frühzeitig und sorgst für eine langfristig hohe Kundenzufriedenheit.

Das bringst du mit

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb mit nachweisbaren Erfolgen im Enterprise- oder Mid-Market-Segment – idealerweise aus der HR-, Media- oder Marketingbranche.
- Dich begeistern Gespräche mit Entscheider:innen auf Geschäftsführungs- oder Vorstandsebene zu kommunizieren und du weißt, wie man dort überzeugend auftritt.
- Du findest deinen Rhythmus im Vertriebsalltag: Du liebst es, viele Kontakte zu knüpfen und verlierst auch bei vielen parallelen Opportunities nicht den Überblick.
- Du verkaufst über Nutzen, nicht über Features, mit kompetenter Einwandbehandlung und dem richtigen Gespür für den richtigen Moment.
- Routinierter Umgang mit MS Office und CRM-Systemen, idealerweise Salesforce.
- Fließende Deutschkenntnisse sowie gutes Englisch.
- Reisebereitschaft von ca. 3 Tagen pro Monat in Wien, 2-3 Messen pro Jahr und für Kundentermine vor Ort nach Bedarf.

Your 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

Your Contact

You still have questions?
Feel free to get in touch with
me.

Apply

Christina

Christina Ye-Gruenner

Recruiting Manager

christina.ye-

gruenner@kununu.com