

# We need you.



Als (Key) Account Manager:in bist Du für den Auf- und Ausbau Deiner 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.

## 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** – 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).

### 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.

Christina

**Christina Ye-Gruenner**

Recruiting Manager

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

Apply