

Key Account Manager (m/w)

Einsatzort: Innendienst Berlin mit gelegentlicher Reisetätigkeit bzw. Home-Office-Tätigkeit bundesweit

Stellenbeschreibung:

Ihre Hauptaufgabe besteht in der Betreuung, Beratung und Entwicklung unserer strategischen Projektkunden vornehmlich aus dem Large-Enterprise-Segment.

Direkt nach der Projektgewinnung durch unseren Vertrieb übernehmen Sie die jeweiligen Kundenprojekte und koordinieren den weiteren Prozessablauf. Als erster Ansprechpartner für unseren Kunden kümmern Sie sich umfassend um seine spezifischen Interessen und betreuen den Kunden auf Augenhöhe. Mit Ihrem fundierten Fachwissen im Bereich IT und/ oder TK stehen Sie dem Kunden stets kompetent zur Seite. Sie repräsentieren unser Unternehmen nach außen und sorgen mit diplomatischem Geschick für den Aufbau langjähriger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen. Als Schnittstelle zwischen dem Kunden und den verschiedenen Abteilungen unseres Unternehmens laufen die Fäden bei Ihnen zusammen – Sie koordinieren die Fragen des Kunden, ziehen hierzu Ihre Kollegen aus den unterschiedlichen Abteilungen (Technik, Marketing, Projektmanagement,...) zu Rate und behalten dabei jederzeit den Überblick über die einzelnen Projektphasen. Auch die Koordination von parallel laufenden Kundenprojekten bereitet Ihnen keinerlei Schwierigkeiten.

Die Position ist wahlweise in unserer Zentrale in Berlin zu besetzen oder als Home-Office-Tätigkeit bundesweit ausgeschrieben. Eine Reisebereitschaft für die optimale Gestaltung Ihrer Kundenbeziehungen wird vorausgesetzt.

Ihre Aufgaben und Ziele:

- Systematische Gestaltung der Kundenbeziehungs-Prozesse
- Steigerung/ Erhaltung/ Wiederherstellung der Kundenzufriedenheit
- Dokumentation und Verwaltung von Kundenbeziehungen
- Zentrale Datenerfassung und -pflege
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenpartnerschaften durch den Auf- und Ausbau eines zielgerichteten Beziehungsmanagements
- Qualifizierte Bestandskundenbetreuung und -entwicklung
- Systematische Kundenanalyse, Entwickeln und Umsetzen entsprechender Verkaufsstrategien zur Entwicklung der Bestandskunden

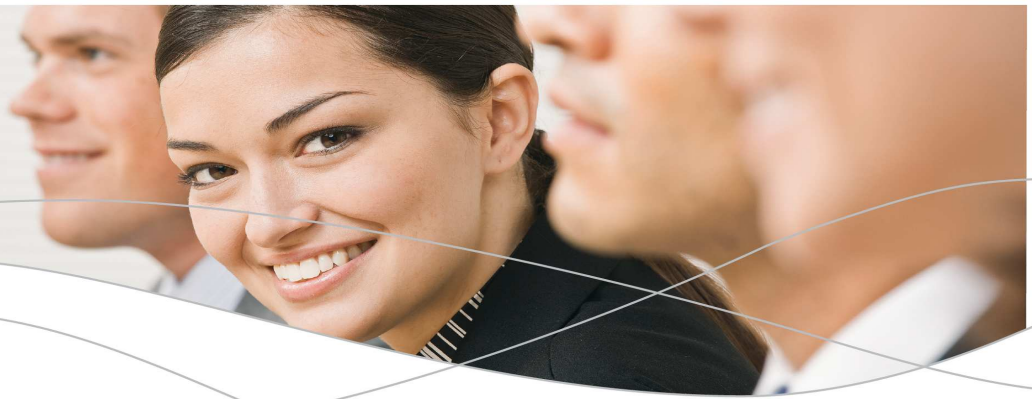
- Erkennen von Cross- und Up-Selling-Potential
- Präsentation der Systeme und Lösungen sowie deren Leistungsmerkmale und Anwendungsmöglichkeiten
- Marktbeobachtung und -Analyse
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Back-Office, den jeweiligen Projektleitern, Fachspezialisten und Technikern sowie mit IT- und TK-Herstellern zur Entwicklung individueller Lösungen für den Kunden
- Unterstützung der Marketingabteilung bei der Entwicklung zielgerichteter und maßgeschneiderter Aktionen zur Bindung der Bestandskunden
- Gewährleistung einer schnellen Reaktionsgeschwindigkeit
- Erkennen wichtiger Signale für die Früherkennung von Chancen und Risiken in Projekten
- Führen von Verkaufs- und Abschlussverhandlungen sowie Reklamationsgesprächen

Anforderungsprofil:

- ausgeprägte Service- und Kundenorientierung
- Technische Affinität
- Berufserfahrung im Vertrieb von IT- und/ oder TK-Dienstleistungen vorteilhaft
- Diplomatisches Geschick & Durchsetzungsstärke
- Souveräne Kommunikationsfähigkeiten, inklusive Moderation und Präsentation
- Grundlegendes Verständnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung, Eigeninitiative, Flexibilität, Teamfähigkeit, Mobilität im Einsatz, strategisches Denken, hohes Engagement und Motivation, Spontaneität
- Auftreten und äußeres Erscheinungsbild sind dem zu betreuenden Kundenkreis angemessen
- Bereitschaft zu Dienstreisen
- Führerschein

Wir bieten Ihnen:

- Eine herausfordernde Aufgabe mit sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten
- Schulungen zu den geforderten Themen
- Eine der Position angemessene leistungsbezogene Vergütung
- Hervorragende technische Rahmenbedingungen
- Dienstwagen



Wir bieten unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, sich aktiv in die Prozesse einzubringen. Unsere Mitarbeiter arbeiten dynamisch, flexibel, erfolgsorientiert, verantwortungsbewusst und ziehen an einem Strang. Ein ausgeprägter Teamgeist führt nicht nur zu überdurchschnittlichen Betriebsergebnissen, sondern bringt auch einen hohen Motivationsfaktor in die tägliche Arbeit. So prägen Teamgeist und ein hohes Servicebewusstsein unser tägliches Handeln.



Unser Unternehmen zählt zu den 50 schnellst wachsenden Unternehmen der Technologiebranche in 2010 und erneut in 2011.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen – bevorzugt per E-Mail an:

itk group GmbH

Gotzkowskystraße 20/21

10555 Berlin

www.itk-group.de / www.itk-voice.de

E-Mail: karriere@itk-group.de