

# Key Account Manager (m/w/d)

Stellenangebote von SPIE Germany Switzerland Austria

## ÜBER SPIE

Bonjour, Servus, Grüezi und Hallo, wir sind SPIE Germany Switzerland Austria. Wir – das sind 20.000 Technikbegeisterte an 750 Standorten in Deutschland, der Schweiz, Österreich und darüber hinaus, die sich gemeinsam mit unseren Kunden für eine klimafreundliche und digitale Zukunft stark machen. Mit unserer umfassenden Expertise und Begeisterung für technische Dienstleistungen geben wir das Beste für unsere Kunden – jeden Tag, in jedem Projekt.

SPIE Germany Switzerland Austria ist eine Unternehmenseinheit der SPIE Gruppe, dem unabhängigen europäischen Marktführer für multitechnische Dienstleistungen in den Bereichen Energie und Kommunikation.

Wir suchen im Geschäftsbereich ECS zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n Key Account Manager (m/w/d) für die Standorte NRW, Bayern, Norddeutschland.

## Key Account Manager (m/w/d)

Einsatzort: Hamburg, Leipzig, München

Kennziffer: 2024-1958

Arbeitszeit: Vollzeit (unbefristet)

## Ihre Aufgaben

- Eingebunden in ein kompetentes und dynamisches Vertriebsteam übernehmen Sie Verantwortung im Bereich Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Sie vermarkten unser Portfolio mit den Bereichen Unified Communications, TK-Anlagen, Netzwerktechnik, Datacenter und Cloud.
- Sie erstellen Angebote sowie Lösungspräsentationen und führen Vertragsverhandlungen durch.
- Sie entwickeln Strategien zur Kundenentwicklung und setzen diese selbstständig um.
- Sie führen Bedarfsanalysen unter Berücksichtigung der Wettbewerbsbedingungen beim Kunden durch.

## Ihr Profil

- ein abgeschlossenes Hochschul- bzw. Fachhochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung in den Bereichen Wirtschaft oder Technik/IT
- Sie sind ein Verkaufstalent und haben Erfahrung als Account Manager im Vertrieb von IT- oder Telekommunikationsprodukten.
- Sie haben Spaß am Umgang mit Menschen, sind kommunikationsstark und empathisch.
- Dienstleistungs- und Kundenorientierung sind für Sie selbstverständlich.
- Sie haben Gespür für Geschäftspotentiale und verhandeln wie ein Profi.
- Sie verkörpern unsere Unternehmenswerte: Zuverlässigkeit und Lösungsorientierung.
- Führerschein Klasse B sowie Reisebereitschaft (in der Regel nur innerhalb des eigenen Vertriebsgebietes)

## Wir bieten

- **Verlässlichkeit:** unbefristete Anstellung in einem modernen Umfeld bei einem krisensicheren und wachsenden Unternehmen
- **Work-Life-Balance:** flexible Arbeitszeit, 30 Tage Urlaub und die Möglichkeit zum Homeoffice zur Vereinbarkeit von Freizeit, Familie und Beruf
- **Entwicklungschancen und Perspektiven:** individuelle Entwicklungsmöglichkeiten durch Schulungen und Weiterbildungen sowie abwechslungsreiche Aufgaben
- **Verantwortung:** eine Kultur mit flachen Hierarchien, bei der Sie ab dem ersten Tag volles Vertrauen genießen und Verantwortung übernehmen
- **Weitere lukrative Benefits:** attraktive Vergütung, Dienstwagen mit Privatnutzung, Mitarbeiteraktienprogramm (durch unsere Konzernzugehörigkeit zur SPIE), Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, Mitarbeiterempfehlungsprogramm und Corporate Benefits (Rabatte bei vielen Marken und Shops jeglicher Richtung)

**Kennziffer** 2024-1958

**Bezeichnung** Key Account Manager (m/w/d)

**Einsatzort** Hamburg, München, Leipzig

**Vertragsart** Unbefristet, Vollzeit

**Stelle zu besetzen zum** 01.12.2024

**Ansprechpartner**

Lukas König

