

# Key Account Manager (m/w/d)

**Beginn & Dauer:** Baldmöglichst, Laufzeit:

Unbefristet

**Arbeitszeit:** 40 h/Woche

**Arbeitsort:** Ulm

**Branche:** Personaldienstleistung

**Karrierelevel:** Berufseinsteiger, Berufserfahrener

**Projekt-ID:** A202239569\_1

(bei Kontakt bitte immer angeben)

## Ansprechpartner:

Sevilay Toköz

**Head of HR**

bewerbung\_stuttgart@univativ.de

www.univativ.de

0152 / 564 643 35

## Das erwartet Dich bei uns

- In Deiner Rolle als Key Account Manager verantwortest Du den Auf- & Ausbau unserer Bestandskunden im Bereich Automotive, Versicherungen, Finance oder Industrie
- Zur Identifikation neuer Kundenpotenziale führst Du Markt- & Unternehmensrecherchen durch und bist dabei mit spannenden Entscheidungsträgern in Kontakt
- Du stehst mit unseren Kunden in engem Austausch und repräsentierst dabei univativ, führst Konzeptvorstellungen durch und betreust die Themen Bedarfsermittlung und Anforderungsmanagement
- Für die Besetzung von Stellen bei unseren Kunden bist Du im engen Austausch mit unseren Recruiting-Experten und begeisterst potenzielle Kandidaten den Weg mit uns zu gehen
- Im Rahmen der Kundenbetreuung führst Du Vertragsverhandlungen durch bis hin zum Abschluss von Rahmenverträgen mit unseren Key-Account-Kunden

## Das bieten wir Dir

- Eine unbefristete Festanstellung
- Persönliche und fachliche Weiterentwicklung durch individuelle Schulungsangebote
- Ein engagiertes Team an Deiner Seite, sowie eine intensive Einarbeitung
- Eine verantwortungsvolle Position mit abwechslungsreichen Aufgaben und Platz für eigene Ideen und Eigeninitiative
- Eine offene und wertschätzende Unternehmenskultur
- Corporate Benefits, Rabatte für ausgewählte Fitnessstudios und die Möglichkeit für ein Jobrad-Leasing
- Kaffee, Wasser und Obst am Arbeitsplatz
- Flexibles Arbeiten in einem innovativen Büro im Herzen von Ulm oder im Mobile Working

## Deine Qualifikationen

- Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium in den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik oder vergleichbar
- Es motiviert Dich, maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten und deren Umsetzung voranzubringen
- Idealerweise konntest Du bereits erste Erfahrungen in den Bereichen Sales, Account Management oder Customer Relationship Management sammeln
- Die sichere Kommunikation auf allen Ebenen fällt Dir leicht
- Eine selbstständige und motivierte Arbeitsweise gepaart mit einer empathischen Persönlichkeit und einem gesunden Selbstbewusstsein machen Dich aus
- Gute MS-Office Kenntnisse runden Dein Profil ab

## Unsere Vielfalt ist Deine Chance!

univativ ist ein Projekt- und Personaldienstleister, der Studenten und Absolventen spannende Jobs bei renommierten Unternehmen bietet. Deine Karriere ist unsere Mission, denn Deine Entwicklung liegt uns am Herzen.

In unserem dynamischen Team suchen wir Dich als kompetenten Ansprechpartner für unsere Kunden. Neben der laufenden Betreuung Deiner Kunden liegt ein abwechslungsreicher und spannender Schwerpunkt in der Steuerung der Vertriebsprozesse.

Wir bieten Dir neben verantwortungsvollen Aufgaben auch viele Möglichkeiten, Dich sowohl persönlich als auch fachlich weiterzuentwickeln. Du bist nicht nur für die Beratung Deiner Kunden und den langfristigen Ausbau der Geschäftsbeziehungen verantwortlich, sondern lernst auch die internen Abläufe unserer Kunden kennen. Wir bieten Dir ein engagiertes Team mit kollegialer Atmosphäre, vielfältige Aufgaben und eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit. Du bist interessiert und hast Lust, mit uns durchzustarten? Dann bewirb Dich jetzt und werde Teil von univativ!

**univativ**

