

# Key Account Manager Deutschland

(w/m/d)

Wir sind ein international tätiges Datawarehouse und machen unsere Kunden mit B2C Online Direktmarketing erfolgreich. Mit unseren innovativen und maßgeschneiderten Lösungen begeistern wir große Unternehmen und bekannte Marken. Wir suchen ab sofort einen **Key Account Manager**.

## Tasks.

- Akquise und Betreuung von Großkunden
- Bedarfsanalyse und professionelle Beratung der Kunden vor Ort
- Präsentation und Verkauf unserer innovativen Produkt-Lösungen
- Vollumfängliche Betreuung von Key Accounts
- Entwicklung von kundenindividuellen Online-Vermarktungskonzepten
- Erschließung neuer Märkte und Geschäftsmöglichkeiten
- Verkauf vor Ort in Deutschland sowie Arbeitsort in der Zentrale in Dornbirn, Vorarlberg

## Skills.

- Vertriebsprofil mit mindestens 5 Jahren Erfahrung
- Hohe Affinität zum Onlinebusiness
- Durchsetzungsstärke, Kommunikationstalent und professionelles Auftreten
- Hohe Kunden- und Lösungsorientierung
- Ziel- und potentialorientiertes eigenständiges Handeln
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil (Spanisch, Französisch)
- Grundkenntnisse in MS Office Anwendungen

Es erwarten dich attraktive Rahmenbedingungen in einem stark wachsenden und dynamischen Unternehmen. Außerdem bieten wir dir ein attraktives Vergütungssystem, flexible Arbeitszeiten, modernste Arbeitsmittel und einen hohen Gestaltungsspielraum.

## Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Das Gehalt liegt über KV und orientiert sich am (Vorarlberger) Arbeitsmarkt und an der bereits gesammelten Berufserfahrung.

**Martin Häusle**  
**HR-Manager**

Tel.: +43 5522 74 813-17  
bewerbung@adrom.net



## Benefits



Flexible  
Arbeitszeiten



Gratis Kaffee,  
Obst, und Getränke



Team  
Events



Sichere Arbeitsplätze  
in einem unabhängigen  
Unternehmen



Flache Hierarchie  
und familiärer  
Umgang



Weiterbildungs-  
möglichkeiten



Zentrale Lage  
und gratis Parken



Penthouse mit  
Terrasse als  
Mitarbeiterbereich