

Key Account Manager (m/w/d)

IT & Engineering

Vösendorf

ab € 4.000,-



Starten Sie als Senior Key Account Manager im Bereich Arbeitskräfteüberlassung und/oder Vermittlung durch!

Bei IVM Technical Consultants Wien GmbH sind wir auf der Suche nach einem Senior Key Account Manager mit Erfahrung und dem Gespür für innovative Ansätze im Bereich Arbeitskräfteüberlassung und Vermittlung.

Wenn Sie Teil eines engagierten Teams sein und Ihre Expertise in einem dynamischen Umfeld voll entfalten wollen, dann ist dies Ihre Chance!

Bei uns erwartet Sie nicht nur eine Position, sondern die Möglichkeit, Ihre berufliche Reise auf ein neues Level zu bringen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und darauf, gemeinsam die Arbeitswelt von morgen zu gestalten!

Time for a new challenge

- Sie akquirieren potenzielle Neukunden, betreuen Bestandskunden und überzeugen die Entscheidungsträger von unserem Produkt-Portfolio und unseren Dienstleistungen
- Sie schließen Projekte bei Neu- sowie Bestandskunden ab und rekrutieren die dafür passenden qualifizierten Ingenieure, Techniker und Spezialisten (in enger Zusammenarbeit mit dem Recruiting Team)
- Sie sind für den Ausbau bestehender Kooperationen (B2B) in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland zuständig und betreuen die Top-Unternehmen in dieser Region
- Durch eine umfassende Beratung stellen Sie für Ihren Kunden die optimale und reibungslose Besetzung seiner Positionen sicher
- Professionell und erfolgreich verhandeln Sie die Verträge auf Kunden- sowie Mitarbeiterseite
- Mit Empathie und Fingerspitzengefühl führen Sie Vorstellungsgespräche sowie Personalgespräche und betreuen Ihr Team aus Projektmitarbeitern bei deren fachlichen und persönlichen Entwicklung
- Sie kümmern sich um die laufende Kommunikation auf allen Managementebenen der IVM Kunden (Abteilungsleitung, Einkauf und Human Resource Management etc.)
- Sie stellen ein regelmäßiges Networking mit Entscheidungsträgern bei unseren Kunden sicher

These are the benefits

- Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung (FH, HTL, HAK, Uni) vorzugsweise im technischen oder IT Umfeld oder bringen eine hohe Affinität für Technik und IT mit
- Sie verfügen über praktische Vertriebserfahrung im Bereich der Personaldienstleistung (Arbeitskräfteüberlassung, Personalvermittlung, Freelancing etc.)
- Sie bringen ausgeprägte Vertriebsaffinität sowie Durchsetzungs- und Kommunikationsstärke mit und haben ein selbstbewusstes Auftreten
- Sie sind eine dynamische Persönlichkeit mit hoher Kunden- und Lösungsorientierung und zeichnen sich durch Selbstmotivation und Beharrlichkeit bei der Erreichung kurz- und langfristiger Ziele aus
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift werden vorausgesetzt
- Sie besitzen den Führerschein der Klasse B

Skills are the key

- Eine umfangreiche, umfassende und fundierte Einschulung sowie Unterstützung durch ein erfahrenes und kollegiales Team
- Dienstwagen nach Probezeit (auch zur Privatnutzung)
- Ausgewogene Work-Life Balance
- Ein interessantes Aufgabengebiet mit Entwicklungsmöglichkeiten
- Ausgezeichnete individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten am IVM Campus
- Möglichkeit im Home Office zu arbeiten sowie flexible Arbeitszeitgestaltung
- Ein attraktives Provisions- bzw. Karrieremodell
- Langfristiger Arbeitsplatz in einem traditionsreichen Unternehmen
- Mitarbeit in einem motivierten und humorvollen Team
- Abwechslung aufgrund der Branchenvielfalt
- Die Möglichkeit, durch interessante und anspruchsvolle Projekte an neuen Herausforderungen zu wachsen
- Freiraum für eigene Ideen
- Gute Infrastruktur und gute öffentliche Anbindung (Badner Bahn)
- Gratis Parkmöglichkeiten
- Regelmäßiges Betriebsratsessen und Firmenevents
- Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt ab € 4.000 (zzgl. Provisionen), geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

CHRISTIAN SCHÖN

Strategie-Superheld – Als Experte für effektive Planung und kluge Taktiken bin ich darauf spezialisiert, die besten Talente für unsere Kunden zu gewinnen.

E-MAIL

schoen@ivm.at

TELEFON

+43 (1) 6988880-38