

Key Account Manager (m/w/d)

mit Fokus auf IT Bereich

Vösendorf

ab € 4.000,-



IVM, ein etabliertes Unternehmen im Bereich IT-Personaldienstleistungen, sucht einen Key Account Manager zur Verstärkung unseres dynamischen Teams.

In dieser Position entwickeln Sie Vertriebsstrategien, um neue Kunden im IT-Sektor zu gewinnen. Sie beraten professionell zu unseren Dienstleistungen, analysieren Kundenanforderungen und schließen Verträge erfolgreich ab. Zudem bauen Sie Ihren Kundenstamm durch gezielte Akquise und Networking aus.

Sie arbeiten eng mit unserem Recruiting-Team zusammen, um IT-Positionen effizient zu besetzen. Wenn Sie Verantwortung übernehmen möchten und unser Team unterstützen wollen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Time for a new challenge

- Identifikation potenzieller Key Accounts und Entwicklung geeigneter Strategien
- Betreuung eines definierten Kundenportfolios im Bereich IT-Vollwartung
- Enge Zusammenarbeit mit Kunden zur Ermittlung ihrer Anforderungen und Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen
- Abstimmung mit internen Abteilungen und Durchführung umfassender Kundenanalysen
- Erstellung von Angeboten und Konzepten, die auf individuellen Kundenbedürfnissen basieren
- Repräsentation des Unternehmens bei Meetings, Konferenzen und Veranstaltungen zur Stärkung bestehender Kundenbeziehungen und Akquise neuer Kunden

These are the benefits

- Abgeschlossene Ausbildung (FH, HTL, HAK, Uni) im technischen oder IT-Bereich oder hohe Affinität zu Technik und IT
- Praktische Vertriebserfahrung in der Personaldienstleistung (Arbeitskräfteüberlassung, Personalvermittlung, Freelancing)
- Ausgeprägte Vertriebsaffinität, Durchsetzungsvermögen und Kommunikationsstärke
- Dynamische Persönlichkeit mit Kunden- und Lösungsorientierung, Selbstmotivation und Zielstrebigkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

- Führerschein der Klasse B

Skills are the key

- Eine umfangreiche, umfassende und fundierte Einschulung sowie Unterstützung durch ein erfahrenes und kollegiales Team
- 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
- 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)
- Kostenlose 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

WALTER HANUS

Mix & Match – Ich kann die Zukunft nicht vorhersagen, aber ich erkenne sofort die Potenziale und die Stärken eines Menschen und kann somit das perfekte und harmonische Ensemble finden.

E-MAIL

hanus@ivm.at

TELEFON

+43 (1) 6988880