

Senior Key Account Manager*in (m/w/d)

im Bereich Personaldienstleistung

Vösendorf

ab € 4.000,-



Gestalte Kundenbeziehungen, die wirklich zählen.

IVM ist seit vielen Jahren ein erfolgreicher Partner im Bereich Engineering- und IT-Personaldienstleistungen.

Bei uns geht es nicht um reine Betreuung, sondern um die strategische Weiterentwicklung etablierter Kundenpartnerschaften – mit Fokus auf Qualität, Vertrauen und Beratung auf Augenhöhe.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir eine erfahrene Sales Persönlichkeit als Senior Account Manager*in, welche Bestandskunden strategisch weiterentwickelt, Ausbaupotenziale erkennt und unsere Dienstleistungen erfolgreich am Markt positioniert.

Wer unternehmerisch denkt, gerne Verantwortung übernimmt und nachhaltige Partnerschaften aufbaut, findet bei IVM eine langfristige und verantwortungsvolle Perspektive.

Time for a new challenge

- Verantwortung für die ganzheitliche Betreuung eines bestehenden Key-Account-Portfolios
- Strategische Weiterentwicklung von langjährigen Kundenbeziehungen im IT- und Technikbereich
- Identifikation zusätzlicher Bedarfe, Projekte und Ausbaupotenziale innerhalb bestehender Accounts
- Gewinnung neuer Kunden zur Ergänzung des bestehenden Kundenportfolios
- Enge Zusammenarbeit mit dem Recruiting-Team für qualitativ hochwertige Besetzungen
- Erstellung individueller Angebots-, Vertrags- und Betreuungskonzepte
- Regelmäßiger Austausch mit Kund:innen auf fachlicher und Entscheidungsebene
- Repräsentation von IVM bei Kundenterminen und ausgewählten Veranstaltungen

These are the benefits

- Abgeschlossene akademische Ausbildung (FH, HTL, HAK, Uni) oder ähnlich, idealerweise im technischen oder IT-Bereich
- Hohe Affinität zu Technik und IT
- Einschlägige Erfahrung in der Personaldienstleistung (Arbeitskräfteüberlassung, Personalvermittlung etc.) mit Fokus auf

Bestandskundenbetreuung

- Freude an langfristigen Kundenbeziehungen und beratungsorientiertem Vertrieb
- Klare Kommunikation, Verlässlichkeit und ein professionelles Auftreten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein der Klasse B

Skills are the key

- Stabiles Bestandskundengeschäft und realistische Vertriebsziele
- Kein rein KPI-getriebenes Umfeld, sondern Fokus auf Qualität & Partnerschaft
- Umfassende Einschulung sowie Onboarding
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)
- Home-Office-Möglichkeiten
- Firmen-PKW (auch zur Privatnutzung)
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der IVM
- Freiraum für Ideen und eigenverantwortliches Arbeiten
- Gute öffentliche Anbindung (Badner Bahn)
- Kostenlose Parkplätze
- Ein kollegiales, humorvolles Team und regelmäßige Firmenevents
- Attraktives Fixgehalt ab € 4.000 brutto + Provision (Überzahlung je nach Erfahrung möglich)

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

SANDRA LUDWIG

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

ludwig@ivm.at

TELEFON

+43 (1) 6988880-37