

## MIT IHRER KARRIERE KARRIEREN BEWEGEN

Sie suchen nach einer spannenden beruflichen Herausforderung? Starten Sie beim weltweiten Marktführer im Specialist Recruitment. Hays besetzt offene Projekte und Positionen bei über 800 Topadressen der Wirtschaft mit hochrangigen Experten. Tendenz: stark steigend. Für unser dynamisches Wachstum suchen wir neue Talente, die innerhalb unseres Unternehmens Karriere machen wollen. Wir bieten Ihnen anspruchsvolle Aufgaben, die schnelle Übernahme von Verantwortung und exzellente Perspektiven.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams im Bereich Key Account Management suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## ACCOUNT MANAGER/KEY ACCOUNT MANAGER (M/W)

**Standorte: Mannheim, Frankfurt/Main, München, Hamburg, Stuttgart, Nürnberg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Dortmund, Leipzig, Zürich, Basel und Genf**

### Ihre Aufgaben:

- In Ihrer Position im Key Account Management ermitteln Sie Entscheider bei potenziellen Kunden und überzeugen diese in telefonischen sowie persönlichen Präsentationsterminen von einer Zusammenarbeit mit Hays
- Sie akquirieren offene Positionen bei Neukunden sowie bereits bestehenden Kundenunternehmen und wählen die dafür passenden Spezialisten aus
- Durch aktives Beziehungsmanagement und eine umfassende Betreuung stellen Sie für Ihren Kunden die optimale und reibungslose Besetzung seiner Positionen sicher
- Sie verhandeln Verträge auf Kunden- und Expertenseite professionell und erfolgreich
- Als Key Account Manager sind Sie kompetenter Ansprechpartner Ihrer Kunden und eingesetzten Spezialisten für die gesamte Dauer des Besetzungsprozesses und darüber hinaus

### Ihre Qualifikationen:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium in einem wirtschaftsnahen Studienfach oder in einem anderen Studiengang
- Für den Einstieg als Key Account Manager besitzen Sie bereits relevante Berufserfahrung und Kontakte auf Entscheiderebene
- Sie wissen aus Ihren ersten Praktikums- oder Berufserfahrungen im Vertrieb, Verkauf oder im Dienstleistungsumfeld, dass Sie Spaß am Vertrieb haben und daran, Menschen mit Fakten und Nutzenargumentation zu überzeugen
- Ihren ausgeprägten Leistungs- und Erfolgswillen bringen Sie unternehmerisch denkend mit dem Ziel, Unternehmenswachstum zu generieren, auch in Teamarbeiten ein
- Insgesamt überzeugen Sie mit Selbstbewusstsein, diplomatischem Geschick und Vertriebstalent durch Ihre souveräne und professionelle Wirkung

Wir bieten Ihnen eine hoch anspruchsvolle Tätigkeit mit Handlungs- und Gestaltungsspielraum von Anfang an. Die umfangreiche Einarbeitung erleichtert Ihnen die Integration und vermittelt Ihnen das notwendige Know-how für eine erfolgreiche Tätigkeit. So finden Sie innerhalb unserer offenen und dynamischen Strukturen begleitet durch kontinuierliche Weiterbildung die besten Voraussetzungen für Ihre Karriere bei einem weltweiten Marktführer. Ihr erster Schritt ist nun Ihre Bewerbung.

Wir freuen uns auf Sie!

HIER BEWERBEN 

Hays  
Internal Recruiting Deutschland, Österreich und Schweiz  
Willy-Brandt-Platz 1-3  
68161 Mannheim  
Deutschland

Tel.: 0800-4636 4297  
E-Mail: [start@hayscareer.net](mailto:start@hayscareer.net)  
[hayscareer.net](http://hayscareer.net)



ACCOUNTANCY & TAX/MA/CONSTRUCTION/CONTACT CENTRES/EDUCATION TECHNOLOGY/LEGAL SAFETY/POLICY SOURCES & HUMAN ENGINEERING/HUMAN LOGISTICS/FACILITIES MANAGEMENT/PHARMACEUTICAL SERVICES/SOCIAL CARE/SALES & MARKETING/ENERGY/OFFICE SUPPORT/RESPONSE MANAGEMENT/HEALTHCARE/OIL & GAS/ARCHITECTURE/ASSESS & DEVELOPMENT/PUBLIC SERVICES/ACCOUNTANCY & FINANCE/EDUCATION/PHARMA/CONSTRUCTION & PROPERTY/RESOURCE MANAGEMENT/MANUFACTURING & OPERATIONS/RETAIL/INFORMATION TECHNOLOGY/SALES & MARKETING/RATEGIV/BANKING/RESOURCES/AMIN ENGINEERING/H CONTACT CENTRES/SOCIAL CARE/ING/ENERGY/HEALTHCARE/OIL & GAS