Key Account Manager (m/w/d)

(6849)

Standort: Berlin | Arbeitszeit: 40 - 40 Stunden pro Woche | Gehaltsspektrum: 50000 - 65000 Euro pro Jahr | Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Zukunft gestalten!

Vilo Personal – Ihr Partner für erfolgreiche Karrieren! Mit über 20 Jahren Erfahrung bringen wir qualifizierte Fach- und Führungskräfte (m/w/d) gezielt mit den passenden Unternehmen zusammen – deutschlandweit und bestens vernetzt.

Für unseren Kunden in Berlin suchen wir einen **Key Account Manager (m/w/d)** in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen einer **Direktvermittlung**.

Ihre Vorteile...

Arbeiten in der Telekommunikationsbranche in Berlin als **Key Account Manager (m/w/d)!**

- **Unbefristeter Arbeitsvertrag**
- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- **30 Tage Urlaub** pro Jahr
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit tageweise mobil zu arbeiten
- **Firmenwagen** mit 1%-Reglung
- **Weitere attraktive Benefits** wie vergünstigte Mitgliedschaft bei Urban Sports Club
- Zukunftsorientierte Branche und Möglichkeit zur Mitgestaltung

Ihre Aufgaben...

Als **Key Account Manager (m/w/d)** sind Sie verantwortlich für den gesamten Vertriebsprozess:

- Gewinnung von Wohnungsunternehmen und Immobilienprojekten zur Erschließung neuer Kundenanschlüsse in Berlin und Umgebung
- Verantwortung für den Vertriebsprozess – von der Erstansprache über Präsentationen und Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Sicherstellung aller notwendigen Vereinbarungen und Freigaben, um Bau- und Anschlussmaßnahmen realisieren zu können
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachveranstaltungen und Branchenevents
- Analyse von Marktpotenzialen und Ableitung neuer Geschäftsmöglichkeiten

Ihre Qualifikationen...

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Finanzen oder Management oder eine vergleichbare praxisnahe Qualifikation
- Fundierte Erfahrung im Vertrieb komplexer technischer Systeme mit individueller Beratung und Lösungsorientierung
- Nachweisbare Erfahrung im Projektgeschäft im technischen Umfeld – von der Planung bis zur Umsetzung
- Ausgeprägte Vertriebsstärke mit exzellenten Kommunikations-, Verhandlungs- und Analysefähigkeiten sowie pragmatischer Arbeitsweise
- Führerschein Klasse B

Jetzt einfach bewerben!

Bewerbungen bevorzugt online unter **www.vilo-personal.de** oder per E-Mail an **bewerbung.berlin@vilo-personal.de** - gerne auch **initiativ**!

Fragen? Unsere Ansprechpartner:innen helfen unter **Tel.: +49 30 166 390 390**.

Mehr über uns auf LinkedIn @vilo-personal-gmbh und Instagram @vilo_personal

Alle Gender willkommen!

Wichtig: Gültige Arbeitserlaubnis für Deutschland erforderlich!