

## Key Account Manager (m/w)

für einen Dienstleister der Medienbranche



Für die Vertriebsabteilung (Vertrieb Key-Accounts, eCommerce, International) unseres Kunden suchen wir ab sofort eine/n **Key Account Manager (m/w)**.

### Was Sie erwartet:

- Vertriebliche Betreuung unserer Key-Account-Kunden
- Überwiegend telefonischer und schriftlicher Kontakt mit diesen Kunden
- Projektleitung für kundenspezifische Entwicklungsthemen
- Aktive Mitwirkung bei Kundenveranstaltungen und Messeteilnahmen
- Gelegentlicher Außendienst

### Der Kunde bietet:

- Entwicklungschancen
- einen Arbeitsplatz mit 38,5 Stunden/Woche
- tarifliche und andere Leistungen wie 30 Tage Urlaub, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Personalrabatt
- volle Unterstützung aus einem engagierten Team und sorgfältige Einarbeitung
- freundliche Arbeitsatmosphäre in einem modernen Arbeitsumfeld

### Was Sie mitbringen sollten:

- In hohem Maße eigenständiges Arbeiten und große Einsatzbereitschaft
- Kompetenz im Projektmanagement
- englisch verhandlungssicher schriftlich und mündlich; gerne Kenntnisse in weiteren Fremdsprachen
- Sicheres Auftreten im externen und internen Gespräch
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- gute Kenntnis des Handels
- Kooperationsfähigkeit und Teamfähigkeit
- Führerschein III



### Interessant?

**Dann freue ich mich auf Ihre Bewerbung!**

Dr. Kirsten Steffen

BOMMERSHEIM CONSULTING  
Fürstenfelder Straße 7  
80331 München  
Tel. (089) 46 13 88 – 70  
E-Mail: [bewerbung@bommersheim.de](mailto:bewerbung@bommersheim.de)



Ihre Ansprechpartnerin:  
Dr. Kirsten Steffen