

## Key Account Manager (m/w/d)

gesucht!



Für den Marktführer im Bereich digitale Services in Süddeutschland suchen wir die **motivierte Verkäuferpersönlichkeit** (m/w/d)!

### Ihre Kernaufgaben:

- Vertrieb der Online-Produkte
- Beratung ausgewählter Kunden
- Erkennen von Umsatzpotenzialen
- Bedarfsgerechte Lösungen für die Bedürfnisse und Anforderungen der Händler\*innen anbieten
- Ansprechpartner für sämtliche Fragen zu Produkten, Preisen und Angebotsformen
- Vertiefen vorhandener Kundenbeziehungen und deren nachhaltige Weiterentwicklung
- Entwicklung und Steuerung von Vertriebskampagnen zusammen mit der Marketingabteilung
- Für die Händler und deren Zielgruppe übernehmen Sie webbasierte Produktschulungen
- Angebote entwickeln

### Das können Sie erwarten:

- Raum für Entwicklungsmöglichkeiten
- Eigeninitiatives Handeln
- Agile Arbeitsweise
- Hybrides Arbeitsmodell

### Das wünschen wir uns von Ihnen:

- Verhandlungssicherheit und kaufmännisches Denken
- Berufserfahrung im Verkauf von Onlineprodukten und/oder Datenbankanwendungen wünschenswert
- ausgewiesene Kundenorientierung
- Interesse an digitalen Medien
- Kenntnisse im Bereich der Fachinformationen
- geübt im Projektmanagement
- Kommunikationsstärke
- Teamplayer
- Aufgeschlossenheit und Lernbereitschaft
- Kaufmännische Berufsausbildung (Verlagskaufmann-/frau oder entsprechendes Studium)



### Interessant?

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

Helena Bommersheim

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

[www.bommersheim.de](http://www.bommersheim.de)



Ihre Ansprechpartnerin:  
Helena Bommersheim