BOMMERSHEIM
PERSONALBERATUNG
UNTERNEHMENSBERATUNG
COACHING
CONSULTING

KEY ACCOUNT MANAGER

(M | W | D) für digitale Bildungsmedien

Hamburg oder hybrid | ab 32 Std./Woche | Elternzeitvertretung (zunächst befristet auf 2 Jahre)

Du willst nicht nur Accounts verwalten, sondern Geschäft entwickeln? Du überzeugst Entscheider:innen gern und machst aus guten Gesprächen messbaren Umsatz – am liebsten mit einem Produkt, hinter dem du wirklich stehst? Dann ist das dein Job!

DEINE SPANNENDE MISSION:

- Du übernimmst bestehende Key Accounts – Schulen, Schulträger, Medienzentren, Bibliotheken etc. – und baust die Nutzung der digitalen Lizenzen weiter aus.
- Schwerpunkt: Regionen mit auslaufenden Landeslizenzen. Du sprichst bisherige Nutzer:innen aktiv an und gewinnst sie für eigene Lizenzen.
- Du begleitest große Vertriebschancen vom Erstkontakt bis zum Abschluss – bei strategischen Deals eng mit der Geschäftsleitung.
- Du akquirierst aktiv, auch telefonisch, und nutzt die Digitalisierung der Schulen sowie Förderprogramme wie das Startchancen-Programm und den DigitalPakt 2.0 als Vertriebsanlässe.
- Du dokumentierst strukturiert in Pipedrive und gibst Kunden- und Marktfeedback an Vertrieb, Marketing und Produkt weiter.

DEIN BACKGROUND:

- Ausgeprägten Abschlusswillen – Umsatzziele motivieren dich.
- Erfahrung im B2B-Vertrieb, Key Account Management oder einer vergleichbaren Rolle, idealerweise mit digitalen Produkten, Lizenmodellen o.ä.
- Begeisterung für digitale Medien und die Fähigkeit, ihren Mehrwert verständlich zu vermitteln – auch an weniger technikaffine Entscheider:innen.
- Strukturierte Arbeitsweise, auch bei langen Sales Cycles und vielen parallelen Kontakten.
- Überzeugende Kommunikation – persönlich, am Telefon, im Videocall, in Online-Demos und schriftlich – sowie sehr gutes Deutsch.
- Ein großes Plus: Kenntnisse des deutschen Bildungsmarkts und ein Netzwerk zu Schulträgern, Medienzentren oder Landesstrukturen.

DAS ERWARTET DICH:

- Eine bekannte Marke im Bildungsmarkt und bestehende Accounts, die du direkt übernimmst.
- Klare Rollen: Die Strategie liegt bei der Geschäftsleitung, du konzentrierst dich auf die Umsetzung – direkt an die Geschäftsleitung berichtend.
- Flexible Arbeit – remote oder im Office in Hamburg, Teilzeit ab 32 Std. oder Vollzeit.
- Kurze Entscheidungswege, ein wertschätzendes Team und eine gründliche Einarbeitung.
- Sinnstiftende Arbeit für digitale Bildung und Leseförderung.

Klingt spannend?
Dann freue ich mich auf Ihren Anruf oder Ihre Unterlagen!



BOMMERSHEIM CONSULTING GbR | Tal 35 | 80331 München
Telefon +49 89 46 13 88 70 | Mobil +49 151 129 532 67
seiller@bommersheim.de | www.bommersheim.de

IHRE ANSPRECHPARTNERIN
RUTH SEILLER
Senior HR Consultant