

Wir suchen neue Kolleginnen und Kollegen!

Consultant Key Account Manager (w/m/d)

So überzeugst Du uns:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium, z.B. der Betriebswirtschaft mit Fokus auf Marketing/Vertrieb oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Du verfügst über eine mehrjährige Vertriebserfahrung mit messbaren Erfolgen, optimaler Weise im Umfeld von erklärungsbedürftigen Produkten.
- Komplexe Sachverhalte bringst Du kommunikationsstark auf den Punkt.
- Du hörst genau hin und gehst allen Anforderungen präzise auf den Grund.
- Du verhandelst Verträge auf Kundenseite professionell und erfolgreich.
- Selbstbewusst erreichst Du Deine Akquisitionsziele und gehst aktiv auf Entscheider aller Ebenen zu.
- Du bist bereit, bundesweit zu reisen.

Wenn das auf Dich zutrifft, kommen folgende Aufgaben auf Dich zu:

- Du bist Bestandteil eines Key-Account-Teams und arbeitest eng mit Deinen Vertriebs- und Analyse Kollegen zusammen.
- Du bist für die Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kunden (u.a. große Unternehmen und Top-Marken) wie auch für die konsequente Erschließung weiterer Marktpotentiale verantwortlich.
- Überzeugungsstark punktest Du mit Know-how und Persönlichkeit bei der Gewinnung neuer Key Accounts.
- Du evaluierst Markt- und Kundenbedürfnisse und erstellst selbständig Verkaufskonzepte.
- Du hast Spaß an der Präsentation unseres Unternehmens, unseren Leistungen und Produkten vor Entscheidern z. B. aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und CRM.
- Du bringst Dein Know-how in die strategische Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios ein.
- Du berichtest an die Vertriebsleitung.

Das solltest Du über uns wissen:

microm ist einer der bedeutendsten Anbieter im Bereich Mikro- und Geomarketing. Seit 25 Jahren bieten wir Kunden- und Marktstrukturanalysen sowie die Optimierung von Maßnahmen für ein innovatives Zielgruppenmarketing an. Zu unseren Kunden zählen die Marktführer aus den Branchen Finanzdienstleistungen, Agenturen, Handel, Energie, Telekommunikation, Zeitungen und Verlage sowie Öffentlicher Sektor. Alles, was Du über Geomarketing wissen musst, bringen wir Dir bei!

Das erwartet Dich:

- Die Möglichkeit an der Entstehung und Umsetzung von vielfältigen und spannenden Kundenprojekten mitzuwirken
- Abwechslungsreiche und interessante Herausforderungen mit Eigenverantwortung und viel Spielraum, sich zu entfalten und zu entwickeln
- Agile Strukturen
- Interessante Kunden und spannende Projekte
- Eine leistungsgerechte Vergütung
- Ein Firmenwagen auch zur privaten Nutzung nach erfolgreichem Abschluss der Probezeit

Wir freuen uns über eine aussagekräftige Bewerbung unter der Angabe Deines Gehaltswunsches und des möglichen Eintrittstermins bei:

microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH
Herrn Dr. Armin von Büchau
Hellersbergstraße 12
41460 Neuss
a.buechau@verband.creditreform.de

Bei Rückfragen steht Dir Herr Dr. Armin von Büchau unter der Telefonnummer 02131 109 1446 gerne zur Verfügung.

Bitte beachte, dass unvollständige Bewerbungsunterlagen nicht berücksichtigt werden können.