

Stellenbeschreibung Key Account Manager / Key Account Managerin

Muster mit Textbausteinen zum Anpassen — stellenbeschreibungen.com

1. Einleitung & Positionsbeschreibung

Positionsbeschreibung Key Account Management: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber verantwortet die Betreuung und den strategischen Ausbau der zugeordneten Schlüsselkunden und ist deren zentraler Ansprechpartner über alle Bereiche hinweg. Ziel der Position ist die nachhaltige Steigerung von Umsatz und Deckungsbeitrag bei gleichzeitiger Festigung langfristiger Kundenbeziehungen.

Einordnung und Zielsetzung: Die Stelle verbindet die operative Kundenbetreuung mit strategischer Account-Entwicklung und der Verantwortung für individuelle Umsatz- und Margenziele. Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber steuert dazu die relevanten internen Ressourcen, positioniert das Produkt- und Leistungsportfolio beim Kunden und sichert die vereinbarten Vertriebsziele im zugeordneten Verantwortungsbereich.

2. Aufgaben & Tätigkeiten

Betreuung und Entwicklung der Schlüsselkunden: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber betreut die zugeordneten Key Accounts auf Entscheider- und Einkaufsebene und baut belastbare, langfristige Geschäftsbeziehungen auf. Dazu gehören die regelmäßige persönliche Betreuung, das Erkennen von Kundenbedarfen sowie die Positionierung als strategischer Partner für die weitere Zusammenarbeit.

Account-Planung und Kundenstrategie: Für jeden Schlüsselkunden erstellt und pflegt die Position individuelle Account-Pläne mit Zielen, Potenzialanalyse und konkreten Maßnahmen. Auf Basis von Umsatzhistorie, Marktentwicklung und Wettbewerbssituation werden Wachstumschancen abgeleitet und in eine mehrjährige Kundenentwicklungsstrategie überführt.

Umsatz- und Margenverantwortung: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber verantwortet die vereinbarten Umsatz- und Deckungsbeitragsziele der betreuten Kunden und steuert deren Erreichung eigenständig. Abweichungen vom Plan werden analysiert, und es werden geeignete Vertriebsmaßnahmen zur Gegensteuerung eingeleitet.

Preis-, Konditionen- und Vertragsverhandlungen: Die Position führt Jahres-, Preis- und Konditionsgespräche sowie Vertragsverhandlungen im Rahmen der erteilten Befugnisse eigenverantwortlich. Dazu zählen der Abschluss

von Rahmenverträgen mit Staffellungen und Bonusvereinbarungen ebenso wie die Verhandlung von Lieferbedingungen, Serviceleveln und Zahlungszielen.

Cross- und Upselling: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber identifiziert systematisch Potenziale für Cross- und Upselling und erhöht den Anteil am Beschaffungsvolumen der Kunden (Share of Wallet). Neue Produkte, Services und Lösungen werden aktiv beim Kunden eingeführt und gemeinsam mit dem Produktmanagement bedarfsgerecht platziert.

Angebots- und Ausschreibungsmanagement: Die Position erstellt kundenspezifische Angebote und Kalkulationen, koordiniert die Bearbeitung von Ausschreibungen und stellt die fristgerechte Abgabe sicher. In Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst werden Angebote nachgefasst und bis zum Abschluss begleitet.

CRM-Pflege, Forecast und Reporting: Alle Kundenkontakte, Verkaufschancen und Aktivitäten werden vollständig und aktuell im CRM-System dokumentiert. Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber erstellt regelmäßige Umsatz-Forecasts, pflegt die Vertriebspipeline und berichtet Kennzahlen und Kundenentwicklung an die Vertriebsleitung.

Markt-, Wettbewerbs- und Schnittstellenarbeit: Die Position beobachtet Markt-, Branchen- und Wettbewerbsentwicklungen und leitet daraus Handlungsempfehlungen für das eigene Portfolio ab. Als Bindeglied zwischen Kunde und Unternehmen koordiniert sie die Zusammenarbeit mit Innendienst, Marketing, Produktmanagement und Logistik und vertritt das Unternehmen auf Messen und Fachveranstaltungen.

3. Anforderungen & Qualifikationen

Ausbildung und Qualifikation: Vorausgesetzt wird ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung mit einschlägiger Weiterbildung, beispielsweise zum Fachwirt oder Betriebswirt. Eine Zusatzqualifikation im Key Account Management ist von Vorteil.

Vertriebs- und Branchenerfahrung: Erwartet werden mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb sowie nachweisbare Erfolge in der Betreuung und Entwicklung größerer Kunden. Kenntnisse der relevanten Branche und ihrer Entscheidungs- und Beschaffungsprozesse werden vorausgesetzt.

Verhandlungs- und Abschlussstärke: Die Position erfordert ein sicheres, überzeugendes Auftreten auf Entscheidungsebene sowie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick bis zum erfolgreichen Abschluss. Ergänzend werden ein

gutes Gespür für Kundenbedürfnisse und die Fähigkeit erwartet, tragfähige Beziehungen aufzubauen und zu festigen.

Betriebswirtschaftliches Verständnis: Vorausgesetzt wird ein sicheres Verständnis für Umsatz-, Margen- und Deckungsbeitragslogik sowie die Fähigkeit, Angebote und Konditionen wirtschaftlich fundiert zu kalkulieren. Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber denkt unternehmerisch und richtet ihr Handeln konsequent an Ergebniszielen aus.

CRM- und IT-Kenntnisse: Erforderlich ist ein routinierter Umgang mit einem CRM-System, etwa Salesforce oder Microsoft Dynamics, sowie sichere Anwendung von MS Office, insbesondere Excel und PowerPoint. Erfahrung im Umgang mit Forecasting- und Reporting-Werkzeugen ist wünschenswert.

Kommunikation, Sprachen und Mobilität: Erwartet werden verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie je nach Kundenstruktur gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Eine ausgeprägte Reisebereitschaft im Betreuungsgebiet und ein gültiger Führerschein der Klasse B werden vorausgesetzt.

4. Benefits & Arbeitgeberleistungen

Attraktive Vergütung mit variablem Anteil: Wir bieten ein marktgerechtes Fixgehalt kombiniert mit einer leistungsbezogenen variablen Vergütung, die an Umsatz- und Deckungsbeitragszielen ausgerichtet ist. Vertriebsfolge werden damit unmittelbar und transparent honoriert.

Firmenwagen zur privaten Nutzung: Für die Betreuung der Kunden im Gebiet stellen wir einen Firmenwagen zur Verfügung, der auch privat genutzt werden kann. Ergänzend erhält die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber eine vollständige mobile Arbeitsausstattung mit Notebook und Smartphone.

Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung: Die Position bietet einen eigenverantwortlich zu betreuenden Kundenstamm mit echtem Gestaltungs- und Verhandlungsspielraum innerhalb klarer Befugnisgrenzen. Kurze Entscheidungswege ermöglichen es, gemeinsam mit dem Kunden schnell tragfähige Lösungen umzusetzen.

Weiterbildung und Entwicklung: Wir fördern die fachliche und persönliche Weiterentwicklung durch Vertriebs- und Verhandlungstrainings sowie Qualifizierungen im Key Account Management. Perspektivisch bestehen Entwicklungsmöglichkeiten hin zu Senior- oder Global-Account-Rollen sowie in die Vertriebsleitung.

Flexibles Arbeiten und Zusatzleistungen: Neben flexibler Arbeitszeitgestaltung und der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten bieten wir 30 Tage Urlaub und eine betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss. Die eigene Reise- und Terminplanung lässt sich weitgehend selbstständig organisieren.

5. Rahmenbedingungen

Arbeitszeit und Beschäftigungsumfang: Die Stelle ist in Vollzeit zu besetzen; aufgrund der Kunden- und Reisetätigkeit gilt in der Regel eine Vertrauensarbeitszeit ohne feste Kernzeiten. Termine und Reisen plant die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber eigenverantwortlich im Rahmen der Vertriebsziele.

Berichtsweg und Befugnisse: Die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber berichtet an die Vertriebsleitung und stimmt sich regelmäßig zu Zielerreichung und Forecast ab. Preis-, Rabatt- und Vertragsentscheidungen sind bis zu der in der Kompetenzordnung festgelegten Grenze eigenständig freigegeben; darüber hinausgehende Zugeständnisse bedürfen der Freigabe.

Arbeitsort, Gebiet und Reisetätigkeit: Arbeitsort ist der Unternehmenssitz in Kombination mit mobilem Arbeiten und regelmäßiger Präsenz beim Kunden im zugeordneten Vertriebsgebiet. Die Reisetätigkeit umfasst je nach Kundenstruktur einen erheblichen Anteil der Arbeitszeit, teilweise mit Übernachtungen.

6. Abschluss & Einordnung

Vertretungsregelung: Bei Abwesenheit wird die Stelleninhaberin / der Stelleninhaber durch eine benannte Kollegin oder einen benannten Kollegen des Vertriebsteams vertreten; laufende Angebote und kritische Kundenanliegen sind dabei vorrangig sicherzustellen. Im Gegenzug übernimmt die Position die Vertretung innerhalb des Teams.

Gültigkeit der Stellenbeschreibung: Diese Stellenbeschreibung gibt Aufgaben, Befugnisse und Einordnung der Stelle zum Zeitpunkt der Erstellung wieder und wird bei wesentlichen Änderungen von Kundenzuschnitt oder Organisation angepasst. Sie wird von Führungskraft und Stelleninhaberin / Stelleninhaber unterzeichnet; das Direktionsrecht des Arbeitgebers bleibt unberührt.