

Key Account Manager (m/w/d)

ab sofort in Voll- oder Teilzeit (mind. 60%), unbefristet an einem der bundesweiten Standorte der ias Aktiengesellschaft

Mit 50 Jahren Erfahrung ist die ias-Gruppe Expertin, wenn es darum geht, Arbeitswelten neu zu gestalten, um Gesundheit, Sicherheit und Wohlbefinden von Arbeitnehmenden zu fördern. Mit 110 Standorten und 1.500 Mitarbeitenden bundesweit sind wir einer der führenden Anbieter im Betrieblichen Gesundheits- und Leistungsfähigkeitsmanagement.

Werden Sie Teil der ias-Gruppe und profitieren Sie von attraktiven Karrieremöglichkeiten, flexiblen Arbeitszeiten, interdisziplinärem Austausch und einer besonders wertschätzenden Atmosphäre. Zur Fortsetzung unseres erfolgreich eingeschlagenen Weges suchen wir einen Key Account Manager (m/w/d) in Vollzeit (Teilzeit mindestens 60%). Werden Sie Teil unseres Teams und bewerben sich jetzt. Wir freuen uns auf Sie.

Ihre Aufgabenschwerpunkte

- Als Key Account Manager (m/w/d) der ias Aktiengesellschaft überzeugen Sie TOP-Kunden von unseren Dienstleistungen und agieren als kompetente Ansprechpartnerin / kompetenter Ansprechpartner
- Sie führen telefonisch wie persönlich Kundentermine durch und bereiten diese selbst vor und nach
- Sie erstellen Leistungsangebote, die auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sind, verhandeln die Vertragskonditionen, steuern die Leistungserbringung und sichern Umsatz sowie Ergebnis
- Sie führen ein kundenspezifisches Umsetzungs- und Ergebniscontrolling durch
- Sie erarbeiten Optimierungsvorschläge zur

Ihr Profil

- Sie haben ein betriebswirtschaftliches Studium absolviert oder besitzen eine gleichwertige Ausbildung
- Sie bringen langjährige Erfahrung in der TOP-Kundenbetreuung und -entwicklung mit
- Sie besitzen Erfahrung im Vertrieb beratungsintensiver Dienstleistungen
- Sie verfügen über sehr gute kommunikative Fähigkeiten mit großem Verhandlungsgeschick und einen starken Willen zum Erfolg
- Eine selbstständige, strukturierte Arbeitsweise bringen Sie ebenso mit wie ausgeprägte Teamfähigkeit, Dienstleistungs- sowie Kundenorientierung
- Sie besitzen eine bundesweite Reisebereitschaft
- Ein versierter Umgang mit MS Office und

Verbesserung der Kundenzufriedenheit und setzen diese verantwortlich um

- Sie engagieren sich im Aufbau strategischer Netzwerke und in der kontinuierlichen Marktbeobachtung

Ihre Perspektiven

- Setzen Sie Ihr Know-how in einem Unternehmen der Gesundheits- und Sozialwirtschaft für eine gute Sache ein
- Freuen Sie sich auf eine gründliche Einarbeitung und ein kollegiales Umfeld
- Erhalten Sie eine attraktive Vergütung ergänzt um Sozialleistungen und Angebote zur Gesundheitsförderung
- Erleben Sie familienfreundliche Arbeitszeiten, 30 Urlaubstage sowie ein faires Miteinander
- Profitieren Sie von internen und externen Weiterbildungsmöglichkeiten
- Wir bezuschussen das Deutschlandticket als Jobticket
- Wir besorgen Ihnen Ihr Wunsch-Fahrrad vergünstigt als JobRad
- Sie erhalten einen Dienstwagen zur privaten Nutzung oder auf Wunsch alternativ eine Bahncard 100

kommunikationssicheres Englisch sind von Vorteil

Kontakt und Bewerbung

Bei inhaltlichen Rückfragen kontaktieren Sie gern Marcus Schnorz, Leiter Key Account Management, unter: marcus.schnorz@ias-gruppe.de.

Fragen zum Bewerbungsprozess beantwortet dir gerne Lisa Pacyna, Personalreferentin Recruiting, telefonisch unter: +49 170 69 30 668.

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.

Jetzt bewerben

Erfahren Sie mehr über die ias-Gruppe und Ihre Einstiegsmöglichkeiten unter:

www.ias-gruppe.de/Karriere

Hinweis Bildquelle