

Junior Key Account Manager (m/w/d)

ab sofort in Vollzeit, unbefristet am Standort Berlin der ias
Aktiengesellschaft

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

Werde Teil der ias-Gruppe und profitiere von attraktiven Karriereöglichkeiten, flexiblen Arbeitszeiten, interdisziplinärem Austausch und einer besonders wertschätzenden Atmosphäre. Zur Fortsetzung unseres erfolgreich eingeschlagenen Weges suchen wir einen Junior Key Account Manager (m/w/d) in Vollzeit. Werde Teil unseres Teams und bewirb dich jetzt. Wir freuen uns auf dich.

Deine Aufgabenschwerpunkte

- Als Junior Key Account Manager (m/w/d) übernimmst du die Betreuung erster ausgewählter Kunden der ias Aktiengesellschaft und entwickelst dich mit Unterstützung erfahrener Kolleg:innen zu einer starken kundenorientierten Ansprechperson
- Du steuerst Kundentermine telefonisch, digital oder persönlich und übernimmst schrittweise die eigenständige Vor- und Nachbereitung
- Du arbeitest an maßgeschneiderten Angeboten, lernst Vertragskonditionen souverän zu verhandeln und unterstützt die Leistungserbringung mit Fokus auf Kundenbindung und nachhaltiges Wachstum
- Du erhältst Einblicke in das kundenbezogene Controlling und lernst, relevante Umsatz-, Umsetzungs- und Ergebniskennzahlen zu

Dein Profil

- Du hast ein betriebswirtschaftliches, medizinisches, psychologisches, sicherheitstechnisches Studium absolviert oder besitzt eine gleichwertige Ausbildung
- Idealerweise konntest du bereits erste praktische Erfahrungen in der Kundenbetreuung sammeln (z. B. durch Praktika, Werkstudententätigkeiten oder erste Berufserfahrung)
- Du interessierst dich für den Vertrieb beratungsintensiver Dienstleistungen und möchtest dich in diesem Bereich fachlich weiterentwickeln
- Du bringst gute kommunikative Fähigkeiten mit, tritts freundlich und überzeugend auf und hast Freude am Umgang mit Menschen
- Dich zeichnet eine strukturierte und verlässliche

analysieren und zu verfolgen

- Du bringst Vertriebsimpulse und Ideen ein, um unsere Kundenbeziehungen und Prozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln
- Du baust Netzwerke auf und pflegst diese aktiv, um Markt- und Kundenpotenziale frühzeitig zu erkennen

Deine Perspektiven

- Setze dein Know-how in einem Unternehmen der Gesundheits- und Sozialwirtschaft für eine gute Sache ein
- Freu dich auf eine gründliche Einarbeitung und ein kollegiales Umfeld
- Erhalte eine attraktive Vergütung ergänzt um Sozialleistungen und Angebote zur Gesundheitsförderung
- Erlebe familienfreundliche Arbeitszeiten, 30 Urlaubstage sowie ein faires Miteinander
- Profitiere von internen und externen Weiterbildungsmöglichkeiten
- Wir bezuschussen das Deutschlandticket als Jobticket
- Wir besorgen dir dein Wunsch-Fahrrad vergünstigt als JobRad

Arbeitsweise sowie eine ausgeprägte Service-, Dienstleistungs- und Kundenorientierung aus

- Du besitzt eine bundesweite Reisebereitschaft
- Ein sicherer Umgang mit MS Office und kommunikationssicheres Englisch sind von Vorteil

Kontakt und Bewerbung

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

Fragen zum Bewerbungsprozess beantwortet dir gern Saskia Pytlik, Recruiting Consultant, 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

Erfahre mehr über die ias-Gruppe und deine Einstiegsmöglichkeiten unter: www.ias-gruppe.de/Karriere

Hinweis Bildquelle