

# Key Account Manager (m/w/d)

Personal  
**HOFMANN**<sup>®</sup>

 Ort: 90766 Fürth, Bayern

 bis zu 60.000,00 EUR brutto

 JOB-ID: 919626

 Kategorie: Personalvermittlung



## Key Account Manager (m/w/d)

Hofmann Personal ist seit über 40 Jahren Ihr verlässlicher Schlüssel zu einer erfolgreichen Karriere. Als renommierter Personaldienstleister mit langjähriger Marktexpertise verbinden wir Sie mit maßgeschneiderten Karrierechancen und einer professionellen, unterstützenden Arbeitsatmosphäre.

Unser Auftraggeber zählt zu den führenden Anbietern im europäischen Online-Druckmarkt und beschäftigt europaweit mehrere Tausend Mitarbeitende, welches das Unternehmen zu einem bedeutenden Akteur im dynamisch wachsenden E-Commerce-Umfeld macht. Für den Standort im Headquarter suchen wir einen Key Account Manager (m/w/d) Bestandskundenentwicklung, der die Erfolgsgeschichte des wachstumsstarken Unternehmens mit strategischem Weitblick weiter vorantreibt.

### Ihre Aufgaben:

Als Key Account Manager (m/w/d) übernehmen Sie die Verantwortung für einen festen Kreis an Bestandskunden und treiben deren strategische Weiterentwicklung mit einer klaren Wachstumsperspektive voran.

Sie bauen belastbare Beziehungen zu Entscheidungsträgern auf und positionieren sich als kompetenter Sparringspartner für ganzheitliche Lösungsansätze.

Sie erkennen zusätzliches Umsatzpotenzial frühzeitig und setzen gezielte Cross- und Upselling-Maßnahmen um, um Kundenbindung und Ertrag nachhaltig zu steigern.

Sie steuern die Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen und sorgen für eine reibungslose, konsistente Customer Experience entlang aller Kontaktpunkte.

## Ihre Qualifikation:

Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder wirtschaftswissenschaftliches Studium sowie mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb bzw. Key Account Management mit Schwerpunkt Bestandskundenausbau.

Nachweisbare Erfolge im systematischen Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie in der Umsetzung von Cross- und Upselling-Strategien.

Ausgeprägtes unternehmerisches Denken mit hoher Ergebnisverantwortung und Abschlussorientierung.

Sicheres Auftreten gegenüber Entscheidungsträgern sowie starke Verhandlungs- und Kommunikationsstärke.

Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise sowie versierter Umgang mit CRM-Systemen zur Steuerung von Vertriebskennzahlen und Forecasts.

Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.

## Ihr Vorteil:

- 30 +1 Tage Jahresurlaub
- Remote-Work im Hybrid-Modell (Office + Remote)
- Eine Vielzahl an Sozialleistungen (VGN-Abo, Fahrradleasing, Corporate Benefit, u.v.m.)
- Ein professionelles, motiviertes und internationales Team
- Persönlicher Freiraum mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung in einem dynamischen und innovativen Arbeitsumfeld
- Spannende Projekte und Entwicklungsmöglichkeiten

## Ihr Kontakt zu Hofmann:

Sie möchten als Key Account Manager (m/w/d) Bestandskundenentwicklung am Standort Headquarter durchstarten und Ihre vertriebliche Stärke in eine langfristige Erfolgsgeschichte einbringen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, gemeinsam gestalten wir Ihren nächsten Karriereschritt.

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.

## Wir sind gerne für Sie da:

Gerne beantworten wir Ihre Fragen telefonisch oder per E-Mail.

**Hofmann Personal Nuernberg2**

**+49 911 216 555-0**

**[jobs-Nuernberg2@hofmann.info](mailto:jobs-Nuernberg2@hofmann.info)**

Färberstraße  
90402 Nürnberg