

ACCOUNT MANAGER (m/w)

Pioneering Tomorrow – Deine Karriere bei AMERIA.

Pioniere, Macher und Visionäre – das sind wir.

Wir finden: AMERIA ist mit Abstand die großartigste Firma in der schönsten Region!
Bei uns wird Zusammenhalt und Vertrauen großgeschrieben. Eine super Arbeitsatmosphäre, unvergleichliche Produkte und Spaß an dem was wir tun treibt uns täglich an.

Wir sind Experten aus unterschiedlichen Branchen und Bereichen. Was uns alle vereint und zu einem unschlagbaren Team macht, ist die Leidenschaft für Innovation. Wir arbeiten effizient an integrierten Lösungen mit dem Anspruch ganzheitliche Erlebnisse zu kreieren. Mit unseren Produkten revolutionieren wir den Handel.

Wir brauchen immer gute Leute... und jetzt suchen wir Dich!

Als Account Manager betreust Du unsere Kunden und entwickelst die Beziehung zu ihnen stetig weiter. Du denkst Dich in die Arbeitsabläufe der Kunden hinein und bietest ihnen Möglichkeiten mit unserer „Connected Experience“ ihre Prozesse stätig zu verbessern.

Deine Aufgaben:

- ▶ Du übernimmst die strategische und operative Führung für den Auf- und Ausbau der (langfristigen) Geschäftsbeziehungen mit unseren Bestandskunden aus dem Automotive Bereich, führst sinnvolle Account Upgrades durch und sicherst damit langfristige und strategische Partnerschaften.
- ▶ Du analysierst die Herausforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden, unterbreitest ihnen Lösungsvorschläge und begleitest sie in allen Phasen der Durchführung bis hin zum Abschluss der „Connected Experience“.
- ▶ Du bearbeitest selbständige und ganzheitliche Kundenaufträge.
- ▶ Du überwachst die termin- und sachgerechte Auftragsabwicklung.
- ▶ Du bearbeitest und koordinierst Projekte mit dem Projekt Management Team zusammen.
- ▶ Du erstellst eigenständig Kundenpräsentationen, Auftragsunterlagen und Angebote.
- ▶ Du realisierst Budgetvorgaben sowie übernimmst Du die Planung der jeweiligen Kunden P&Ls.

Unsere Anforderungen:

- ▶ Du hast ein abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften bzw. Informatik (Hochschule, FH, Business School), oder eine vergleichbare Ausbildung und Du hast vorzugsweise schon internationale Erfahrung sammeln können.
- ▶ Du hast mindestens 4 Jahre Key Account Management Erfahrung; vorzugsweise in einem Unternehmen der Automotive Branche oder einer IT Beratung mit dem Fokus Automotive.
- ▶ Du besitzt eine selbständige, lösungsorientierte Arbeitsweise, auch über den eigenen Verantwortungsbereich hinaus.
- ▶ Du hast eine hohe Eigenmotivation, einen hohen Serviceanspruch und eine ausgeprägte analytische Fähigkeit, mit dem richtigen Auge für das Detail.
- ▶ Du bist eine kontaktstarke Persönlichkeit, mit hoher Belastbarkeit und Flexibilität.
- ▶ Du liebst es von Zeit zu Zeit auch außerhalb des Büros zu sein und reisen zu unseren nationalen und internationalen Kunden und Partnern sind jederzeit umsetzbar.

- ▶ Du besitzt sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (verhandlungssicher) und Dir ist ein Umgang mit MS Office bekannt.
- ▶ Deine technische Affinität und schnelle Auffassungsgabe im Umgang mit Software sind hervorragend
- ▶ Du hast ein gutes Vorstellungsvermögen und die Fähigkeit sich in die Anforderungen des Kunden hinein zu denken.

Deine Bewerbung schickst Du am besten mit der Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Dein mögliches Eintrittsdatum an jobs@ameria.de. Hier kommt sie schnell an und wird so bald wie möglich bearbeitet. Deine Ansprechpartnerin ist Katja Richter.

Sag uns kurz warum Du glaubst der oder die Richtige für unser Team zu sein.
Individuelle Ideen in einer Bewerbung sind natürlich immer willkommen.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!