



<https://www.komos.de/en/job/account-manager-in-m-w-d-2/>

Account Manager/in (m/w/d)

Description

Fokus: Kunden strategisch entwickeln, überzeugend verhandeln und ambitionierte Wachstumsziele realisieren

Unsere Haltung

Wir arbeiten ehrlich, klar und wertschätzend – im Team und im täglichen Miteinander.

Jeder Beitrag zählt, und wir begegnen uns auf Augenhöhe mit Respekt und Verlässlichkeit.

Ihre Mission

Sie entwickeln unsere Key Accounts strategisch weiter und machen aus bestehenden Kunden langfristige System- und Entwicklungspartner.

Dabei geht es um mehr als Kundenbetreuung: Sie erkennen Geschäftspotenziale, verstehen technische und wirtschaftliche Anforderungen und entwickeln daraus konkrete Lösungen und neue Geschäftsmöglichkeiten für KOMOS und unsere Kunden.

Verhandeln liegt Ihnen im Blut. Sie haben Freude an anspruchsvollen Verhandlungssituationen, verstehen die Interessen und Entscheidungsmechanismen Ihres Gegenübers und wissen, wie Sie mit Empathie, Argumentationsstärke und psychologischen Überzeugungsstrategien tragfähige Ergebnisse erzielen.

Dabei bewegen Sie sich sicher in unterschiedlichen Kundenorganisationen – vom inhabergeführten Mittelstand bis zum Konzern. Sie verstehen, wie Entscheidungsprozesse funktionieren, erkennen relevante Entscheider und Einflussnehmer und wissen, wie unterschiedliche Interessen innerhalb eines Buying Centers zusammenwirken.

Wir setzen uns ambitionierte Ziele für Wachstum, Umsatz und Marge. Sie übernehmen Verantwortung für die wirtschaftliche Entwicklung Ihrer Key Accounts und werden an der Umsatzentwicklung in Ihrem Verantwortungsbereich gemessen. Sie haben Freude daran, anspruchsvolle Ziele zu verfolgen, Potenziale konsequent zu entwickeln und aus Möglichkeiten konkrete Aufträge und messbare Ergebnisse zu machen.

Responsibilities

Ihre Aufgaben

- Ganzheitliche Betreuung und strategische Entwicklung unserer Key Accounts
- Verantwortung für die Erreichung der definierten Umsatz- und Entwicklungsziele Ihrer betreuten Key Accounts
- Systematische Planung, Steuerung und Nachverfolgung der

Hiring organization

KOMOS

Employment Type

Full-time

Beginning of employment

nächstmöglicher Zeitpunkt

Duration of employment

unbefristet

Job Location

Bürgel

Date posted

September 9, 2026

Umsatzentwicklung sowie frühzeitige Ableitung geeigneter Maßnahmen bei Abweichungen

- Identifikation und konsequente Realisierung von Umsatz-, Mergen-, Upselling- und Cross-Selling-Potenzialen
- Vorbereitung und Durchführung anspruchsvoller Preis-, Konditions- und Vertragsverhandlungen
- Entwicklung überzeugender Argumentations- und Verhandlungsstrategien unter Berücksichtigung der Interessen und Entscheidungsmechanismen unserer Kunden
- Analyse von Kundenorganisationen und Entscheidungsprozessen sowie gezielter Aufbau von Beziehungen zu relevanten Entscheidern und Einflussnehmern – vom Mittelstand bis zum Konzern
- Entwicklung bestehender Kunden zu langfristigen System- und Entwicklungspartnern
- Erkennen technischer und wirtschaftlicher Kundenbedarfe sowie Entwicklung geeigneter Lösungsansätze gemeinsam mit den internen Fachbereichen
- Steuerung von Angeboten, Kalkulationen und kommerziellen Rahmenbedingungen sowie Durchführung von Nachkalkulationen
- Konsequente Nachverfolgung von Angeboten, Kundenentscheidungen, Potenzialen und vereinbarten Maßnahmen
- Bewertung der Wirtschaftlichkeit von Kunden, Projekten und Geschäftspotenzialen mit Blick auf Umsatz, Marge, Ressourcen und strategische Entwicklung
- Verantwortung für Machbarkeitsanalysen inklusive der erforderlichen internen Abstimmung
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Projektmanagement, Produktion, Technik und Geschäftsführung
- Strukturierte Übergabe neuer Projekte und Anforderungen an Projektmanagement und interne Schnittstellen
- Konsequente Anlage und Pflege relevanter Kunden-, Angebots- und Verkaufsdaten im ERP-System

Qualifications

Was Sie auszeichnet

- Verhandeln gehört zu Ihren besonderen Stärken – Sie wollen nicht nur Gespräche führen, sondern gute Ergebnisse erzielen
- Ausgeprägte Ergebnis- und Leistungsorientierung sowie die Bereitschaft, sich an konkreten Umsatz- und Entwicklungszielen messen zu lassen
- Freude an ambitionierten Zielen und der persönliche Anspruch, vorhandene Potenziale konsequent auszuschöpfen
- Unternehmerisches Denken und ein sehr gutes Gespür für Geschäftspotenziale, Umsatz und Marge
- Freude an Herausforderungen und der Ehrgeiz, auch anspruchsvolle Ziele konsequent zu verfolgen
- Empathie und die Fähigkeit, unterschiedliche Persönlichkeiten, Interessen und Entscheidungssituationen schnell zu erfassen
- Ausgeprägtes Verständnis für unterschiedliche Entscheidungsstrukturen und -prozesse – vom mittelständischen Unternehmen bis zum Konzern
- Fähigkeit, relevante Entscheider, Einflussnehmer und Interessen innerhalb einer Kundenorganisation zu erkennen und gezielt einzubinden
- Fähigkeit, Argumentationen gezielt aufzubauen und andere für Lösungen zu gewinnen
- Souveränes und verbindliches Auftreten sowie Durchsetzungsfähigkeit auf Augenhöhe
- Lösungsorientiertes Denken und Beharrlichkeit, wenn der erste Weg nicht

zum gewünschten Ergebnis führt

- Hohe Eigenmotivation und das Verständnis, dass erfolgreiche Kundenentwicklung in messbaren wirtschaftlichen Ergebnissen sichtbar werden muss
- Eigenverantwortliche, strukturierte und verbindliche Arbeitsweise

Fachlich bringen Sie mit

- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management oder in einer vergleichbaren verantwortlichen B2B-Vertriebsfunktion
- Fundierte Erfahrung im industriellen Umfeld, insbesondere in der Metallverarbeitung und/oder im Kunststoffspritzguss
- Nachweisbare Erfahrung in anspruchsvollen Preis-, Konditions- und Vertragsverhandlungen
- Erfahrung im Umgang mit unterschiedlichen Kunden- und Entscheidungsstrukturen – vom inhabergeführten Mittelstand bis zu komplexen Konzernorganisationen
- Sicheres Verständnis von Buying Centern, mehrstufigen Entscheidungsprozessen sowie den unterschiedlichen Interessen von Einkauf, Technik, Entwicklung, Qualität und Management
- Kenntnisse psychologischer Verhandlungs-, Kommunikations- und Überzeugungsstrategien und die Fähigkeit, diese situations- und adressatengerecht einzusetzen
- Sehr gutes kaufmännisches Verständnis und Sicherheit im Umgang mit Umsatz, Kosten, Kalkulationen und Margen
- Technisches Verständnis, um Kundenanforderungen, Fertigungsmöglichkeiten und wirtschaftliche Zusammenhänge sicher beurteilen zu können
- Erfahrung in der strategischen Entwicklung bestehender Kunden und im Ausbau langfristiger B2B-Geschäftsbeziehungen
- Sicherer Umgang mit ERP-Systemen und datenbasiertem Arbeiten
- Offenheit für den langfristigen Einsatz von KI zur Analyse, Vorbereitung und Weiterentwicklung von Kunden- und Vertriebsprozessen

Job Benefits

Wie wir arbeiten

Unser Arbeitsalltag ist geprägt von klaren Strukturen, transparenten Prozessen, kurzen Entscheidungswegen und einem hohen Anspruch an wirtschaftliche Ergebnisse und Verlässlichkeit.

Im Key Account Management bedeutet das für uns: Eine gute Kundenbeziehung allein ist noch kein Erfolg. Entscheidend ist, dass wir die Anforderungen unserer Kunden verstehen, daraus wirtschaftlich tragfähige Lösungen entwickeln und unsere ambitionierten Ziele für Umsatz, Marge und Wachstum konsequent verfolgen.

Sie erhalten einen klaren Handlungsrahmen und übernehmen innerhalb unserer Ziele und Planungen eigenverantwortlich Verantwortung für Ihre Kunden und Ergebnisse.

Eigenverantwortung und lösungsorientiertes Handeln brauchen wir im Alltag.

Was Sie erwarten

- Eine Schlüsselposition mit direktem Einfluss auf Kundenentwicklung,

Umsatz, Marge und unsere ambitionierten Wachstumsziele

- Klare, transparente und messbare Ziele für die Entwicklung Ihrer Key Accounts
- Die Umsatzentwicklung in Ihrem Verantwortungsbereich als zentrale Messgröße Ihrer Leistung
- Ein Arbeitsumfeld, in dem Leistung und Ergebnisse sichtbar und messbar sind
- Anspruchsvolle Ziele und die Möglichkeit, durch Ihre eigene Leistung unmittelbar Einfluss auf deren Erreichung zu nehmen
- Herausfordernde Kunden- und Verhandlungssituationen, in denen Ihre Erfahrung, Empathie und Durchsetzungsfähigkeit gefragt sind
- Verantwortung für die strategische und wirtschaftliche Entwicklung Ihrer Key Accounts
- Gestaltungsspielraum bei Kunden-, Verhandlungs- und Entwicklungsstrategien innerhalb klarer Unternehmensziele
- Technisch anspruchsvolle Produkte und Lösungen aus Metallverarbeitung und Kunststoffspritzguss
- Die Möglichkeit, neue Geschäftspotenziale aktiv zu identifizieren und bis zum konkreten Auftrag zu entwickeln
- Kurze Entscheidungswege und direkter Austausch mit den relevanten Fachbereichen und der Geschäftsführung
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Projektmanagement, Produktion und Technik

Arbeiten mit System und Zukunft:

- Arbeiten mit einem leistungsfähigen ERP-System zur transparenten Steuerung von Kunden-, Angebots-, Projekt- und Vertriebsinformationen
- Konsequente Nutzung und Pflege relevanter Daten für eine verlässliche Kunden- und Vertriebssteuerung
- Nutzung von Kunden-, Umsatz-, Margen- und Vertriebsdaten als Grundlage für fundierte Entscheidungen und gezielte Kundenentwicklung
- Transparente Prozesse und klare Verantwortlichkeiten von der Kundenanforderung bis zur internen Umsetzung
- Langfristige Integration von KI zur Unterstützung bei Markt- und Kundenanalysen, Verhandlungsvorbereitung, Potenzialerkennung und datenbasierter Vertriebssteuerung

Persönliche Entwicklung:

- Hausinterner Business Coach, der Sie in Ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung begleitet
- Möglichkeit zur gezielten Weiterentwicklung Ihrer Verhandlungs-, Kommunikations- und Überzeugungskompetenz
- Raum, Ihre Erfahrung und eigene Vertriebs- und Verhandlungsstrategien einzubringen und weiterzuentwickeln

Mehr für Ihre Leistung:

- Jahresumsatzprämie
- Monatliche Prämien nach Zielerreichung
- Betriebliche Altersvorsorge

Mehr für Ihr Leben:

- Gesundheitsprämie
- Hochzeits- und Geburtsprämie

- Firmensport innerhalb der Arbeitszeit
- Teilnahme am Firmenlauf auf KOMOS-Kosten
- Kostenfreie Getränke & gut ausgestattete Gemeinschaftsküche
- Betriebsschließung zwischen Weihnachten & Neujahr

Contacts

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Ansprechpartnerin:

Doreen Becker – People & Culture Manager

E-Mail: karriere@komos.de

KOMOS GmbH

Bahnhofstraße 2

07616 Bürgel

Telefon: 036692 / 490-43