

KOMOS

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

Account Manager/in (m/w/d)

Beschreibung

Fokus: Kundenentwicklung & nachhaltiges Umsatzwachstum im Bestand

Unsere Haltung

Wir arbeiten ehrlich, klar und wertschätzend – gegenüber Kunden genauso wie im Team. Transparenz, Verbindlichkeit und ein respektvoller Umgang sind für uns keine Floskeln, sondern gelebter Alltag.

Deine Mission

Du entwickelst bestehende Kunden gezielt weiter und machst aus guten Kunden echte Systemkunden. Dabei steigert du nachhaltig den Umsatz pro Kunde und sorgst für langfristige Partnerschaften.

Deine Ziele

- Ausbau bestehender Kunden zu strategischen Systemkunden
- Kontinuierliche Umsatzsteigerung pro Kunde
- Aufbau langfristiger, stabiler Kundenbeziehungen

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Deine Aufgaben

- Ganzheitliche Betreuung und strategische Entwicklung von Bestandskunden
- Identifikation und Umsetzung von Upselling- und Cross-Selling-Potenzialen
- Hauptansprechpartner für deine Kunden
- Steuerung von Angeboten und Projekten aus Kundensicht
- Enge Zusammenarbeit mit dem Hunter-Team in der Übergangsphase neuer Kunden
- Durchführung von Nachkalkulationen
- Anlage neuer Verkaufsartikel direkt nach Auftragsgewinn im ERP-System
- Verantwortung für die Machbarkeitsanalyse inkl. Einholung notwendiger Freigaben
- Strukturierte Übergabe gewonnener Projekte an das Projektmanagement

Wichtig:

- Kein operativer Austausch mit Fertigung oder Warenwirtschaft – dein Fokus liegt klar auf Kunde und Wachstum

Deine Arbeitsweise

- Proaktiv – du gestaltest, statt zu reagieren
- Beratend – du verkaufst Lösungen, keine Einzelteile
- Systemisch – du denkst in Gesamtlösungen und langfristigen Mehrwerten
- Klar & wertschätzend in deiner Kommunikation – intern wie extern

Arbeitgeber

KOMOS

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsort

Bürgel

Veröffentlichungsdatum

April 7, 2026

Qualifikationen / Anforderungen

Was wir erwarten

- Sicherer und strukturierter Umgang mit ERP-Systemen (z. B. Artikelanlage, Angebotssteuerung, Nachkalkulation)
- Aktive Nutzung von KI-Tools zur Effizienzsteigerung (z. B. Analyse, Angebotsoptimierung, Kundenentwicklung)
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Verständnis für Kundenpotenziale
- Fähigkeit, Kundenbeziehungen strategisch auszubauen

Wie dein Erfolg gemessen wird

- Umsatzwachstum pro Kunde
 - Entwicklung gemäß Kundenklassifizierung:
 - 1 B-Kunde → A-Kunde
 - 3 C-Kunden → B-Kunden
- Anteil von System- und Komplettprojekten
- Kundenbindung und Wiederkaufsrate

Leistungen der Anstellung

- Familiäres Arbeitsumfeld
- Sicherer Arbeitsplatz in einem motivierten, konstruktiven und dynamischen Team mit einem geregelten und familienfreundlichen Arbeitszeitmodell kombiniert mit flachen Hierarchien
- Verantwortungsvolles und abwechslungsreiches Aufgabengebiet

Mehr für deine gute Arbeit:

- Jahresumsatzprämie
- Monatliche Prämien nach Erfüllung definierter Ziele
- Betriebliche Altersvorsorge

Mehr für deine Gesundheit, Familie, Bewegung und Freizeit:

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

Mehr für deine berufliche Weiterentwicklung:

- Schulungen, Fort- und Weiterbildungen intern sowie extern

Kontakte

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

KOMOS GmbH

E-Mail: karriere@komos.de

Telefon: 036692 / 490-0

