

KOMOS

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

Account Manager/in (m/w/d)

Beschreibung

Fokus: Kundenentwicklung & nachhaltiges Wachstum im Bestand

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 bestehende Kunden gezielt weiter und machen aus guten Kunden echte Systemkunden. Sie erkennen Potenziale und bauen langfristige, stabile Partnerschaften auf.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Ihre Aufgaben

- Ganzheitliche Betreuung und strategische Entwicklung von Bestandskunden
- Ausbau zu System- und Entwicklungspartnern
- Identifikation und Umsetzung von Upselling- und Cross-Selling-Potenzialen
- Steuerung von Angeboten und Projekten aus Kundensicht
- Hauptansprechpartner für deine Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb bei der Übergabe neuer Kunden
- Durchführung von Nachkalkulationen
- Anlage und Pflege von Verkaufsartikeln im ERP-System
- Verantwortung für Machbarkeitsanalysen inkl. interner Abstimmung
- Strukturierte Übergabe an Projektmanagement und interne Schnittstellen

Qualifikationen / Anforderungen

Was Sie auszeichnet

- Unternehmerisches Denken und Gespür für Kundenpotenziale
- Offenheit, Neugier und der Wille, Dinge zu gestalten
- Kommunikationsstärke und verbindliches Auftreten
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Lösungsorientiertes Denken

Fachlich bringen Sie mit

- Erfahrung im Account Management, Vertrieb oder in der Kundenentwicklung
- Sicherer Umgang mit ERP-Systemen
- Technisches Verständnis von Vorteil
- Interesse am Einsatz von KI-Tools

Arbeitgeber

KOMOS

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

nächstmöglicher Zeitpunkt

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsort

Bürgel

Veröffentlichungsdatum

April 7, 2026

Leistungen der Anstellung

Wie wir arbeiten

Unser Arbeitsalltag ist geprägt von klaren Strukturen, kurzen Entscheidungswegen und einem hohen Anspruch an Qualität und Verlässlichkeit.

Eigenverantwortung und lösungsorientiertes Handeln brauchen wir im Alltag.

Was Sie erwarten

- Ein proaktives Arbeitsumfeld, in dem Sie Verantwortung übernehmen
- Direkter Einfluss auf Kundenentwicklung, Umsatz und strategische Partnerschaften
- Kurze Entscheidungswege und schnelle Abstimmungen – keine unnötigen Schleifen
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Projektmanagement und Technik
- Ein Unternehmen im Wachstum, in dem Strukturen, Prozesse und Systeme aktiv weiterentwickelt werden

Arbeiten mit System und Zukunft:

- Arbeiten mit modernen ERP-Systemen und zunehmendem Einsatz von KI-Tools
- Transparente Prozesse und klare Strukturen für effizientes Arbeiten

Persönliche Entwicklung:

- Hausinterner Business Coach, der Sie in ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung begleitet
- Raum für Entwicklung und Selbstwirksamkeit

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

Kontakte

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