



Stellenausschreibung

Key Account Manager (m/w/d) in Teil- oder Vollzeit

Verkaufen liegt dir im Blut? Du kannst gut zuhören, dich schnell auf andere Menschen einstellen und diese begeistern? Du möchtest dich in einem tollen, familiären Umfeld beruflich und persönlich optimal entfalten können? Dann bewirb dich jetzt bei uns! Denn wir suchen ab sofort für unseren Vertrieb einen **Key Account Manager (m/w/d) – in Teil- oder Vollzeit**, der mit uns in Zukunft durchstarten will.

Welche Herausforderungen dich erwarten?

- Du bist für die Akquise neuer Key Accounts verantwortlich sowie für die Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden.
- Eingehende Inbound Leads potenzieller Key Accounts qualifizierst du zur Opportunity.
- Du entwickelst maßgeschneiderte Kommunikationsstrategien und hältst individuelle Präsentationen im Rahmen von Web Demos, um den gezielten Bedarf des Key Accounts zu ermitteln.
- Um eine maßgeschneiderte Produktlösung für den Bedarf des Key Accounts zusammenzustellen, kombinierst du dein Produkt-, Markt- und Branchenwissen mit den Informationen aus der Bedarfsanalyse.
- Du führst Verhandlungen mit verschiedenen Entscheidungsträgern mittelständischer und großer E-Commerce-Unternehmen durch.
- Für die Integration der gebuchten Produktlösung bereitest du für den Customer Service den Weg vor und sorgst zusammen mit dem Customer Success Team für die stetige Weiterentwicklung dieser.
- Du unterstützt unser Marketing Team als Speaker bei Events wie z. B. bei Webinaren und Konferenzen zu bestimmten Themen.

Was dich auszeichnen sollte?

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation im Bereich Wirtschaftsinformatik, BWL, Kommunikation, Dienstleistungsmanagement etc.



Dein Ansprechpartner bei Fragen

Katharina Sanzillo

✉ checkin@epoq.de

☎ 07243/2001-150

📄 211001

[Jetzt online bewerben](#)

Möchtest du wissen, wie Mitarbeiter über epoq denken? Dann schau bei epoq im Arbeitgeber-Bewertungsportal kununu vorbei.



Key Account Manager (m/w/d) in Teil- oder Vollzeit

- Im Vertrieb von erklärungsbedürftigen SaaS-Produkten im E-Commerce besitzt du min. 5 Jahre Berufserfahrung und verfügst über ein aussagekräftiges Netzwerk.
- Du hast dir in der E-Commerce-Branche bereits einen Namen als verlässlicher Ansprechpartner für die Weiterentwicklung und Umsatzsteigerung von Unternehmen gemacht.
- Eine schnelle Auffassungsgabe, ausgezeichnetes analytisches Denken sowie sehr gute kommunikative und rhetorische Fähigkeiten in Wort und Schrift gehören zu deinem Repertoire.
- Ausdauer, Hartnäckigkeit und Fleiß sowie deine offene Art bringst du gekonnt mit ein.
- Du bist routiniert im Umgang mit gängigen Office-Programmen und einem CRM-System. Die lückenlose Datenpflege ist für dich selbstverständlich.



Dein Ansprechpartner bei Fragen

Katharina Sanzillo

✉ checkin@epoq.de

☎ 07243/2001-150

📠 211001

[Jetzt online bewerben](#)

Was dich bei uns erwartet?

- Eine verantwortungsvolle Aufgabe, in der du dich verwirklichen kannst.
- Ein vielfältiges und lockeres Arbeitsumfeld.
- Moderne Produkte in der zukunftsorientierten Digitalbranche.
- Großartige, namhafte Kunden.
- Personalisierter Arbeitsplatz, so wie du ihn brauchst.
- Kurze Entscheidungswege, flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten.
- Freiraum und Eigenverantwortung, so viel wie du tragen kannst.
- Eine überdurchschnittliche Vergütung durch Provisionen.
- Ein großes Netzwerk an E-Commerce-Entscheidern.
- Sympathische Kollegen mit ausgeprägtem Teamgeist.
- Abwechslungsreiche Team Events, wie z. B. Kicker-Turniere, Outdoor-Aktivitäten, gemeinsame Mittagessen, Feierabend-Bier, Freitags-Pizza, Coffee-for-free, Eis-wenn-es-zu-heiß-wird, usw.
- Großzügige, helle Büros in einem top-modernen Bürogebäude mit Campus-Charakter in der sonnigen Technologie-Region Karlsruhe.

☀️ **Sag „challenge accepted“
und melde dich bei uns**