# Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Der Mensch im Mittelpunkt – Jobs, die zu deinem Leben passen

Bei der **BESTpro Personalkonzepte GmbH** steht der Mitarbeiter im Vordergrund. Als regionaler Personaldienstleister verbinden wir Menschen mit Arbeitgebern – fair, transparent und persönlich.

Du wirst von festen Ansprechpartnern vom ersten Gespräch über den Bewerbungsprozess bis zur erfolgreichen Einarbeitung begleitet. Pünktliche Bezahlung, transparente Vertragsbedingungen und langfristige berufliche Perspektiven bilden die Grundlage unserer Zusammenarbeit.

Ob als Key Account Manager, Vertriebsmitarbeiter oder Kundenberater: Bei BESTpro findest Du passende Jobs in Düsseldorf und der Region.

Unser Profil auf Kununu

**Top Personaldienstleister Bergisch Land**

Lokale Personaldienstleistung bedeutet für dich kurze Wege, schnelle Entscheidungen und Einsätze in deiner Nähe.

BESTpro Personalkonzepte GmbH – Zeitarbeit - Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung, die dich weiterbringt.
☞ Jetzt Stellenangebote entdecken und bewerben! Stellenbörse:

# Key Account Manager (m/w/d)

**(1012)**

Standort: Düsseldorf  Anstellungsart(en): Vollzeit  Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

## Zweck und Ziel der Stelle

Du betreust wichtige Geschäftskunden und baust Beziehungen langfristig aus? Dann suchen wir Dich als Key Account Manager (m/w/d) in Düsseldorf. Die Stelle passt auch für Vertriebsfachkräfte aus Erkrath, Solingen, Wuppertal und Hagen.

Du entwickelst bestehende Großkunden strategisch weiter, erschließt zusätzliches Geschäft und gewinnst neue Kunden. Die Stelle ist langfristig angelegt, eine Übernahme ist möglich.

Der Einstieg erfolgt im Rahmen der **Arbeitnehmerüberlassung über die BESTpro Personalkonzepte GmbH**. Der Einsatz in Düsseldorf ist langfristig ausgerichtet und bietet bei erfolgreicher Zusammenarbeit eine gute **Übernahmeoption**.

Du erhältst eine Vergütung nach dem GVP/DGB-Tarifwerk, ergänzt um übertarifliche Zulagen und umfangreiche Zusatzleistungen. Dein Einsatz wird persönlich durch das BESTpro-Team begleitet.

Wenn dieses Jobangebot nicht zu Dir passt, findest Du bei Deiner Jobsuche vielleicht auf unserer Jobbörse Dein passendes Stellenangebot.

## Entwicklungspotential / Perspektiven

- Übertarifliche Bezahlung + Bonus-, Prämienzahlungen
- Bis zu 30 Tage Urlaub
- Firmenfahrzeug (auch zur priv. Nutzung)

- JobRad (Arbeitgeberfinanziert)
- Freizeit-Bonus-Programm (Du kannst Dir bis zu 8 zusätzliche bezahlte freie Tage erarbeiten)
- Monatliche und wöchentliche Abschlagszahlungen
- Vermögenswirksame Leistungen (mtl. 40,- €)
- Betriebliche Altersvorsorge
- Prävention und Gesundheitsförderung (mtl. 40,- €)
- Beitragszahlung Fitnesscenter (mtl. max. 40,- €)
- Private Krankenzusatzversicherung (Zahnersatz (540,- € Festzuschuß), Brille (120,- € Zuschuß), Chefarztbehandlung + Einbettzimmer im Krankenhaus, Auslandsreisekrankenversicherung)
- Urlaubsgeld
- Weihnachtsgeld
- Überproportionale Übernahmequote (über 90%)

Du bist interessiert?

Wir würden uns über eine gemeinsame Zusammenarbeit freuen. Bewirb Dich gerne über unser Online Bewerbungsformular auf dieses Stellenangebot oder auch per E-Mail an unser Recruiting-Team. Solltest Du vorab Fragen zu diesem Job haben, stehen wir Dir selbstverständlich telefonisch unter der Rufnummer 0202-698310 zur Verfügung.

## Bedeutung für das Unternehmen

Als Key Account Manager bist Du das Gesicht zu den wichtigsten Kunden und trägst direkt zum Umsatz und zu stabilen Geschäftsbeziehungen bei.

## Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

- Du betreust bestehende Großkunden und entwickelst die Beziehungen strategisch weiter.
- Du analysierst Kundenbedürfnisse und erschließt zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten.
- Du gewinnst Neukunden und begleitest den Vertrieb vom Erstkontakt bis zum Abschluss.
- Du erstellst Angebote und verhandelst Preise, Konditionen und Rahmenvereinbarungen.
- Du stimmst Kundenanforderungen mit dem Innendienst und den Fachbereichen ab.
- Du pflegst CRM-Daten und erstellst Vertriebsübersichten und Umsatzprognosen.

## Fachliche Anforderungen

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung, ein wirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du bringst Berufserfahrung im Key Account Management, im Geschäftskundenvertrieb oder in der Betreuung wichtiger Kunden mit.
- Du hast Erfahrung mit Angeboten, Kundenpräsentationen und Vertragsverhandlungen.
- Du gehst sicher mit MS Office und einem CRM-System um.
- Du sprichst sehr gut Deutsch, Englisch ist für internationale Kontakte von Vorteil.

## Persönliche Anforderungen und Sozialkompetenzen

- Du trittst überzeugend und kundenorientiert auf.

- Du arbeitest selbstständig, strukturiert und abschlussorientiert.

## Kontaktdaten für Stellenanzeige

Du hast Fragen zur Stelle als Key Account Manager (m/w/d) in Düsseldorf? Melde Dich gerne bei uns, wir beraten Dich persönlich.

*Turmhof 6*
*42103 Wuppertal*
*Tel. +49 202 69 83 10*
*WhatsApp: +49 174 69 83 152*
*Fax +49 202 69 83 120*
*E-Mail: bewerbung@bestpro-personal.de*
*www.bestpro-personal.de*
*Unsere Stellenbörse*

**Abteilung(en):** Key Account, Vertrieb

**Art(en) des Personalbedarfs:** Neubesetzung

Impressum