

## Account Manager/in, Key Account Manager/in

<b>Aufgaben</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Neugewinnung von Kunden, Erschließung neuer Geschäftsfelder</li><li>• Pflege der vorhandenen Geschäftsbeziehungen, Stabilisierung des Kundenstammes</li><li>• Beratungs- und Verkaufsgespräche</li><li>• individuelle Betreuung wichtiger und umsatzstarker Kunden (Key Account Management)</li><li>• Beobachtung von (speziellen) Markt- und Verkaufstrends sowie von Konkurrenzangeboten</li></ul>
<b>Einsatz-/Arbeitsfelder</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• mittelständische oder große Unternehmen mit Vertriebs-/Sales-Abteilungen</li><li>• Versicherungen</li><li>• Banken</li></ul>
<b>Anforderungen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verkaufstalent</li><li>• kunden- und lösungsorientiertes Denken</li></ul>
<b>Berufliche Weiterqualifikation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Hochschule Hof: Master Global Management (M.A.)</a></li><li>• <a href="#">Hochschule Hof: Master Projektmanagement (M. Eng.)</a></li></ul>