

Global Account Manager/in

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