



Kundenbetreuer / Account Manager für Bestandskunden (m/w/d) - Gehalt ab 4.000€

Ort: Hamm

Vertragsart: Direktvermittlung

Arbeitszeitmodell: Vollzeit

Gehalt: ab 4.000 €/Monat (je nach Qualifikation)

Startzeitpunkt: ab sofort

Starte Deine Karriere bei einem echten IT-Pionier!

Du suchst eine Aufgabe, bei der Du Vertriebsprojekte aktiv mitgestalten und Teil einer internationalen Erfolgsgeschichte werden kannst? Dann haben wir genau das Richtige für Dich!

Unser Kunde gehört mit über 500 Mitarbeitenden zu den weltweit führenden Anbietern von IT-Lösungen für die Fertigungsindustrie. Was einst als kleines Ingenieurbüro begann, ist heute ein Global Player mit Standorten in Europa, Asien und Nordamerika.

Für dieses Unternehmen suchen wir Dich in Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt als:

Kundenbetreuer / Account Manager für Bestandskunden (m/w/d) - Gehalt ab 4.000€

Deine berufliche Zukunft:



- **Überdurchschnittlich hohes Gehalt:** Fair und leistungsgerecht
- **Betriebliche Altersvorsorge:** Arbeitgeberzuschuss zur finanziellen Absicherung im Alter
- **Kinderbetreuungszuschuss:** Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- **Fahrradleasing:** Steuerbegünstigt und kostensparend – auch privat nutzbar
- **30 Tage Urlaub:** Ausreichend Zeit zur Erholung
- **Mobiles Arbeiten:** Bis zu zwei Tage pro Woche flexibel von zuhause aus arbeiten
- **Flexible Arbeitszeiten:** Gleitzeitmodell mit vollem Vertrauen in Ihre Eigenverantwortung
- **Weiterbildungsmöglichkeiten:** Zugang zu internen Schulungsangeboten und individuellen Entwicklungsmöglichkeiten
- **Kostenfreie Getränke und Obst:** Kaffee, Wasser und Obst jederzeit verfügbar
- **Betriebsrestaurant (standortabhängig):** Frische Verpflegung direkt vor Ort
- **Kostenfreie Parkplätze:** An allen Standorten ausreichend vorhanden
- **Teamevents:** Regelmäßige Veranstaltungen für Zusammenhalt und Networking
- **Aufmerksamkeiten zu besonderen Anlässen:** Kleine Extras zu runden Geburtstagen, Hochzeiten oder Nachwuchs
- **Modernes Arbeitsumfeld:** Technisch gut ausgestattete Arbeitsplätze und digitale Kollaborationstools
- **Flache Hierarchien und Teamspirit:** Kurze Entscheidungswege und ein kollegiales Miteinander
- **Sicherer Arbeitsplatz mit Zukunftsperspektive:** Individuelle Entwicklung und langfristige Perspektiven

Dein zukünftiger Verantwortungsbereich:

- Du betreust bestehende Kundenbeziehungen und entwickelst sie strategisch weiter
- Fühst Bedarfsanalysen durch und entwickelst individuelle, passgenaue Lösungen
- Arbeitest eng mit dem Vertriebsteam zusammen, um gemeinsame Umsatzziele zu erreichen
- Besuchst regelmäßig Deine Kunden und vertrittst das Unternehmen auf Messen und Events
- Erstellst Angebote und führst souverän Vertragsverhandlungen

Das zeichnet Dich aus:

- Ein abgeschlossenes Studium mit technischem oder betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt – oder eine vergleichbare Ausbildung
- Analytisches Denken, konzeptionelle Stärke und Umsetzungsorientierung sind für Dich selbstverständlich
- Du erfasst komplexe Zusammenhänge schnell und kommunizierst klar und überzeugend
- Denkst serviceorientiert und bringst ein gutes Grundverständnis für IT mit

Klingt spannend? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung!

Du hast noch Fragen oder möchtest Dich initiativ bewerben? Kein Problem – melde Dich gerne bei uns, auch wenn Du Dich für ähnliche Positionen interessierst.

Übrigens: Unsere Mitarbeitenden schätzen uns sehr – mit 4,9 Sternen auf Google und Kununu gehören wir zu den beliebtesten Arbeitgebern der Branche.

Bei Fragen stehen wir Dir jederzeit zur Verfügung.



Referenz-Nummer: 40805A45398

Ihr Ansprechpartner:



Sercan Benli
Geschäftsführer

BS Benli GmbH
Geiststr. 4
59320 Ennigerloh

Telefon: +49 2524 2679410
Telefax: +49 2524 2679419

bewerbung@bs-benli.de
bs-benli.de

