

(Junior) Key Account Manager (m/w/d)

Wer sind wir?

#Content #Conventions #Community

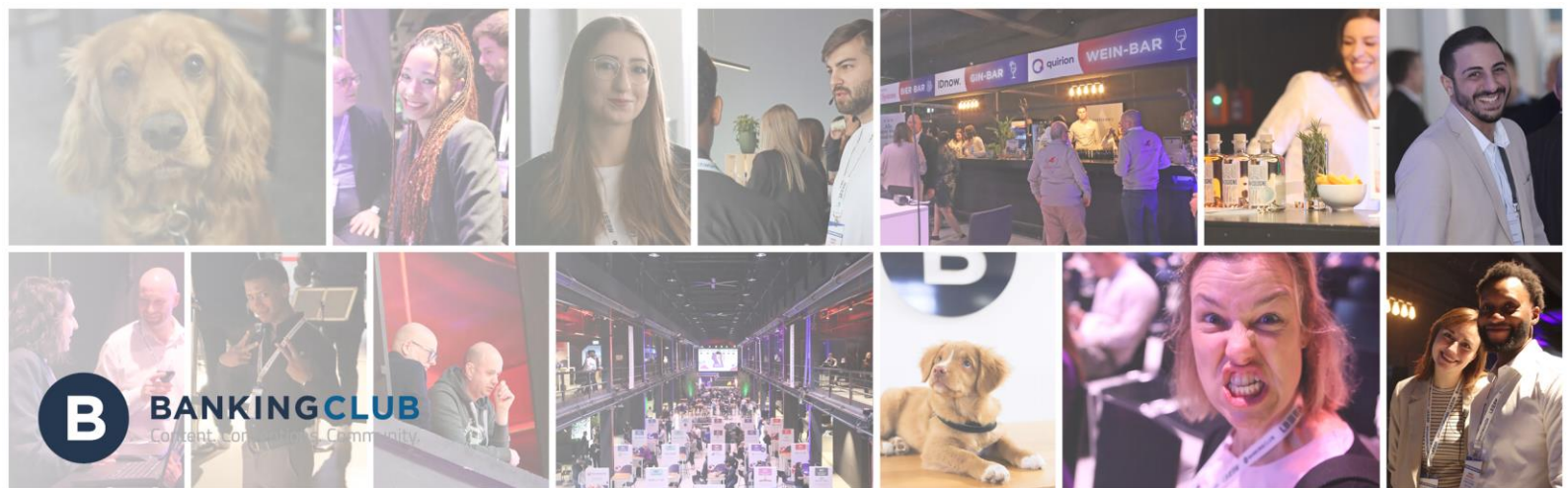
Seit 19 Jahren ist der BANKINGCLUB der führende Wirtschaftsclub für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Finanzbranche in der DACH-Region. Unser Ziel ist es, die Branchenmitglieder zusammenzubringen und dabei für Austausch sowie gemeinsamen Fortschritt zu sorgen. Dieses Ziel verfolgen wir anhand verschiedenster Formate: Jedes Jahr veranstaltet unser Team Fachkongresse und zahlreiche Abendveranstaltungen. Außerdem sind wir Herausgeber der BANKINGNEWS, der reichweitenstärksten Fachzeitung der Bankbranche.

Dementsprechend setzt sich unser Team von um die 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus verschiedenen Bereichen zusammen. Hier arbeiten vorrangig Vertrieb, Eventmanagement und Redaktion eng zusammen, damit alle Kongresse und Abendveranstaltungen rundlaufen.

Wir zeichnen uns durch ein junges, motiviertes Team mit einem Altersdurchschnitt von 30 Jahren aus. Durch das Feierabendbier oder Teamevents wie unserem Sommerfest sorgen wir dafür, dass du dich schnell bei uns wohlfühlst. Oft werden wir in unserem Büro in der Kölner Südstadt, das direkt am Rheinauhafen liegt, von unseren liebsten Mitarbeitern auf vier Pfoten unterstützt 😊

Deine Aufgaben bei uns sind ...

- die Betreuung und Beratung langjähriger Bestandskunden (B2B) mit dem Ziel, den Kunden je nach Anforderungen und Zielsetzung das perfekte Paket aus unserem Leistungsspektrum zusammenzustellen – dazu zählen auch Veranstaltungssponsoring und Medialeistungen in unserem Fachmagazin BANKINGNEWS.
- die Akquise und Beratung von Neukunden im gesamten Dienstleistungsbereich der Banken- und Finanzdienstleistungsbranche über verschiedene Vertriebskanäle, u.a. Telefonakquise, Mailakquise, Social Selling etc.
- die Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen, gelegentlich auch beim Kunden vor Ort.
- Networking: Sowohl auf unseren Kongressen als auch auf externen Events knüpfst du neue Kontakte zu potenziellen Partnern und pflegst bestehende Geschäftskontakte.



Dein Profil:

- Du verfügst über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium bzw. eine kaufmännische Ausbildung.
- Du besitzt fundierte Erfahrung (mind. 1 Jahr) im Key Account Management – bestenfalls im Bereich der Veranstaltungs- oder Anzeigenbranche.
- Du hast einen Sinn für eigenverantwortliches, kommunikatives Arbeiten, Flexibilität und Kreativität.
- Du bist ein Teamplayer mit einer hohen Kundenorientierung – und wirst angetrieben von Erfolgshunger, Ergebnisorientierung und der Motivation, den Vertriebsbereich voranzubringen und den Umsatz zu steigern.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse sind von Vorteil.
- Ein sicheres und verbindliches Auftreten mit hervorragendem Verhandlungsgeschick und einer branchenüblichen Reisebereitschaft zeichnen dich aus.
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse und Erfahrung mit CRM-Systemen sollten dein Profil abrunden.

Wir bieten ...

- **flexible Arbeitszeiten:** Gleitzeit und Homeoffice – nach Absprache kannst du deine Arbeitszeiten flexibel gestalten.
- **Onboarding:** Deine zukünftigen Kolleginnen und Kollegen kümmern sich um einen perfekten Start und arbeiten dich ein.
- **ein Bahnticket:** Wir stellen dir auf Wunsch das Deutschlandticket aus.
- **Versorgung:** Für Getränke wie Wasser, Tee und Kaffee ist gesorgt.
- **Edenred:** Nach deiner Probezeit erhältst du jeden Monat 50 € zusätzlich.
- **Urlaub:** 28 Tage Urlaub, zusätzlich 2 Tage Heiligabend, Silvester (und natürlich der Rosenmontag). Des Weiteren erhältst du einen unbefristeten Arbeitsvertrag, sowie eine attraktive Vergütung zzgl. Provision.

Und, passt es?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung und ein Kennenlernen, selbst wenn du nicht alle Voraussetzungen erfüllen solltest. Durch ein intensives Onboarding machen wir dich schnell für das Vertriebsteam fit!

Bitte schicke deine aussagekräftige Bewerbung über das Bewerbungsformular zu oder an:
Office@bankingclub.de