

Klaiton wurde 2015 mit dem Ziel gegründet, die Karten in der Welt der Unternehmensberatung neu zu mischen und hat sich zu der bestbewerteten Beratungsplattform im DACH-Raum entwickelt. Wir verbinden Organisationen mit unabhängigen und qualitätsgesprüften Berater:innen, Projektleiter:innen und Interim Manager:innen, um gemeinsam mit unseren Kund:innen nachhaltige Wirkung zu erzielen.

Als Verstärkung suchen wir eine:n

Key Account Manager:in (w/m/d)

Vollzeit

Ort: Wien (tlw. Remote)

Ab: Sofort

Als wesentliche:r Mitarbeiter:in in unserem Vertriebsteam trägst Du Mitverantwortung für den Erfolg unseres Projekt-Business'. Du platzierst uns als kompetenten Partner in einem anspruchsvollen Kundensegment, stehst unseren Kunden als strategische:r Partner:in zur Seite und identifizierst selbständig Consulting Opportunities. Klingt spannend? Dann haben wir genau das Richtige für Dich!

Was dich erwartet:

- **Business Development:** Du baust Kontakte zu interessanten Organisationen im DACH-Raum auf, stellst unsere Plattform, die Themenbereiche & Profile unserer Consultants vor. Du bleibst dran, um im Fall eines Projektbedarfs im Gedächtnis Deiner Kunden an oberster Stelle zu stehen.
- **Key Account Management:** Du entwickelst Kundenbeziehungen langfristig, lernst die unterschiedlichen Organisationen tiefer kennen, erkennst Bedarfe und setzt diese in Beziehung mit den vielfältigen Möglichkeiten, die unsere Consulting Plattform anbietet. Es ist Dir ein Anliegen, durch den Einsatz unserer Berater:innen echten Mehrwert für Deine Kunden zu stiften.
- **Schnittstelle Operations:** Sobald Du Projektmöglichkeiten identifiziert hast, übergibst Du an unser Operations Team, das dafür sorgt, dass passende Projektleiter, Consultants oder Interim Manager:innen für Deinen Kunden gefunden werden. In dieser Phase arbeitet Ihr eng zusammen und Du sorgst für eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen allen Parteien.
- **Quality Assurance:** Du behältst den Überblick über den Fortschritt laufender Projekte und Kooperationen, bleibst mit Consultants und Kunden im Austausch und sorgst dafür, dass sowohl die Auftraggeber- als auch die Auftragnehmer-Seite zufrieden sind und auf das Projektziel hinarbeiten.

Was Du mitbringen solltest (oder zumindest so viel wie möglich davon):

- **Mehrjährige Erfahrung in der B2B Kundenbetreuung:** Du bist gerne mit Entscheidungsträger: innen in Kontakt, hast ein hochprofessionelles, freundliches Auftreten und kommunizierst mit Kund:innen in hohen Managementpositionen auf Augenhöhe. Du kannst eine große Zahl von Kunden gleichzeitig managen und behältst dabei die jeweiligen

Bedürfnisse im Blick. Vorzugsweise hast du bereits Erfahrung im Bereich Consulting und/oder Personalberatung.

- **Durchhaltevermögen:** Du weißt, dass es Höhen aber auch Tiefen im Sales und Account Management gibt und bist Dir bewusst, dass es trotz intensiver Arbeit - gerade am Anfang - Zeit braucht, bis sich nachhaltige Erfolge zeigen.
- **Interesse an unterschiedlichen Unternehmen:** Du fühlst Dich in der Welt der Business Services zuhause. Du hast bereits erlebt, wie verschiedene Unternehmen unterschiedlicher Branchen ticken und findest es sowohl spannend als auch herausfordernd, in die Vielfalt an Organisationen noch tiefer einzutauchen.
- **Initiative und Zug zum Ziel:** Du wartest nicht darauf, bis Dir Aufgaben, Kunden oder Mandate zugeteilt werden, sondern wirst von selbst aktiv, um Deine Ziele zu erreichen. Dafür greifst Du aktiv zum Hörer, machst Termine aus,
- **Technologie-Affinität:** Ein digitales, technologiefokussiertes Umfeld ist genau Dein Ding. Du arbeitest routiniert mit einer Vielzahl an digitalen Systemen und Tools und hast auch in der Vergangenheit bereits Deine Kontakte mithilfe eines CRM-Systems gepflegt. Ideal, wenn Du schon Erfahrung mit Salesforce mitbringst, denn dieses Tool wird Deine technische Homepage werden.

Was wir Dir neben den spannenden Tätigkeiten noch bieten können:

- Arbeit in einem motivierten, kompetenten Team mit flachen Hierarchien
- Ein wertschätzendes Arbeitsumfeld, wo wir viel Leisten, miteinander Spaß haben und aufeinander Acht geben
- Arbeit in einem höchst engagierten, dynamischen, kompetenten Team mit einer sehr informellen, freundschaftlichen Arbeitskultur
- Ein wunderschönes Büro im Zentrum Wiens mit viel Licht, Raum für kreatives Gestalten und gruppen- und funktionsübergreifende Zusammenarbeit
- Viele Entwicklungsmöglichkeiten mit einem stärkenorientierten Ansatz - von Job Shadowing bis hin zu regelmäßigen Feedback- und Development Talks.
- Die Möglichkeit remote und zeitlich flexibel zu arbeiten - denn wir vertrauen aufeinander; und Impact zählt bei uns immer vor Anwesenheit.
- Durchschnittlich (je nach Jahr) 5 zusätzliche Urlaubstage - denn bei Klaiton sind alle Fenstertage frei.

Klingt gut? Überrasche uns in Deinem Anschreiben, wieso Du die ideale Besetzung für uns bist. Sende uns Deine Unterlagen gerne an career@klaiton.com

Wir freuen uns, Dich kennenzulernen!

Wir haben für diese Position ein Gehalt ab 60.000 EUR brutto / Jahr (Vollzeit) vorgesehen und sind bereit, gute Leistung darüber hinaus zu vergüten.