

Klaiton bringt seit 2015 via Online-Plattform die besten, selbstständigen Consultants zu Unternehmen. Kund:innen wenden sich mit einem konkreten Unterstützungsbedarf an uns - wir helfen Ihnen dabei Projekte zu definieren und den wirklichen „Need“ herauszuarbeiten. Auf dieser Basis empfehlen wir passende Berater:innen aus unserem Netzwerk und begleiten den Prozess vom Angebot bis zur finalen Abwicklung als professioneller Partner.

Wir sind ein dynamisches und wachsendes Unternehmen mit einem Team von 15 engagierten, schnellen und qualitätsbewussten Kolleg:innen. Als Verstärkung suchen wir eine:n

Business Development und Key Account Manager:in

Teilzeit/Vollzeit (mind. 30 Stunden)

Ort: Wien (tlw. Remote)

Ab: September

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 Kund:innen als strategische:r Partner:in zur Seite und identifizierst selbständig Consulting Opportunities.

Deine Aufgaben:

- **Business Development:** Du baust Kontakte zu interessanten Organisationen im DACH-Raum auf, stellst unsere Plattform und die Themenbereiche & Profile unserer Consultants vor. Du bleibst dran, um im Fall eines Projektbedarfs im Gedächtnis Deiner Kund:innen 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 bietet. Es ist Dir ein Anliegen, durch den Einsatz der bestpassenden Berater:innen echten Mehrwert für unsere Kund:innen zu stiften.
- **Schnittstelle Staffing & Deployment:** Sobald Du Projektmöglichkeiten identifiziert hast, übergibst Du an unser Staffing & Deployment Team, das dafür sorgt, dass die bestpassenden Consultants zum:zur Kund:in kommen. 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 Kund:innen 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):

- **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 Kund:innen gleichzeitig managen und behältst dabei die jeweiligen Bedürfnisse im Blick.

- **Durchhaltevermögen:** Du weißt, dass es Höhen aber auch Tiefen in Business Development und Account Management gibt und bist Dir bewusst, dass es trotz intensiver Arbeit - gerade am Anfang - Zeit braucht, bis sich nachhaltige Erfolge zeigen. Du arbeitest auch in diesen Phasen konzentriert, bleibst im Zweifelsfall optimistisch und holst Dir bei Bedarf Rat und Expertise Deiner Kolleg:innen ein.
- **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, Kund:innen oder Mandate zugeteilt werden, sondern wirst von selbst aktiv, um Deine Ziele zu erreichen. Dafür greifst Du aktiv zum Hörer, machst Termine aus, sprichst mit Kund:innen - und teilweise Consultants - und fühlst Dich dafür verantwortlich, dass Projekte beauftragt werden.
- **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. Toll, wenn Du schon Erfahrung mit Salesforce mitbringst, denn dieses Tool wird Deine technische Homebase werden.
- **Agilität:** Wenn Du viele unterschiedliche Aufgaben gleichzeitig bzw. direkt aufeinanderfolgend bearbeitest, bist Du in Deinem Element. Du agierst schnell, wendig und flexibel.

Was wir Dir neben den spannenden Tätigkeiten noch bieten können:

- Arbeit in einem motivierten, kompetenten Team mit flachen Hierarchien
- Ein wertschätzendes Arbeitsumfeld, wo wir miteinander Spaß haben und aufeinander Acht geben
- Die Möglichkeit (auch unabhängig von Corona), remote und zeitlich flexibel zu arbeiten - denn Impact zählt vor Anwesenheit
- Ein wunderschönes Büro im Zentrum Wiens mit viel Licht, Raum für kreatives Gestalten und gruppen- und funktionsübergreifende Zusammenarbeit
- Ein wöchentlicher gemeinsamer Lunch und regelmäßige off-site Teamevents
- Jährliches Budget für Deine Weiterbildung, z.B. Trainings, Coachings etc.
- Eine steile Lernkurve und regelmäßige Feedback-Gespräche für Dein persönliches Wachstum
- Bei uns sind alle Fenstertage zusätzlich freie Tage!

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.