



<https://www.ircgmbh.de/en/job/account-manager-in-sueddeutschland-m-w-d-im-homeoffice-oder-im-buero-in-muenchen/>

Account Manager/in Süddeutschland (m/w/d) im Homeoffice oder im Büro in München

Hiring organization

International Recruitment Company
Germany GmbH

Employment Type

Full-time

Date posted

22. February 2023

Description

Sind Sie für die Pflege und Betreuung der Vermietungsagenturen und Tourismusdestinationen in Bayern und Baden-Württemberg verantwortlich. Vom Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung an bauen Sie eine Beziehung zu den Kunden auf, koordinieren das Onboarding und optimieren die Performance der Zusammenarbeit auf Basis relevanter KPIs.

Responsibilities

- Verwalten und Entwickeln strategischer Kunden im Bereich der Anbieter von Ferienunterkünften
- Übernahme von Neukunden aus dem Vertriebsteam und Koordinierung des Onboardings
- Sicherstellung einer reibungslosen Darstellung von Ferienunterkünften auf unseren eigenen Plattformen sowie unserem Vertriebspartnernetzwerk mit angeschlossenen führenden Portalen.
- Kontinuierliche Analyse aller relevanten Key Performance Indicators (KPIs) für Kunden und interne Stakeholder unter Verwendung interner CRM- und Datawarehouse-Tools
- Beratung bestehender Kunden zu neuen Lösungen und Produkten sowie zu weiteren Maßnahmen zur Optimierung der Geschäftsbeziehung und zur Verbesserung der Performance
- Identifizierung neuer Chancen für das Unternehmen und Mitwirkung an der Konzeption neuer Produktideen
- Gemeinsam mit dem Sales Manager Ihrer Region entwickeln Sie Strategien, um neue Partner zu gewinnen und Geschäftsbeziehungen zu optimieren
- Mit Unterstützung des Marketingteams stärken Sie die Positionierung und Bekanntheit des Produktportfolios im Markt
- Die Teilnahme an relevanten Messen, Konferenzen und anderen Veranstaltungen ist erforderlich

Qualifications

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft oder Tourismus oder vergleichbare Ausbildungen
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Bereich Account Management
- Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft sowie Verhandlungsgeschick
- Beratung per Telefon, Videotelefonie oder bei Vor-Ort-Terminen
- Schnelle Auffassungsgabe, Eigeninitiative und hohe Einsatzbereitschaft
- Freude am Beraten, Verkaufen und am Umgang mit Menschen
- Analytisches, strukturiertes und unternehmerisches Denken und Arbeiten
- Erfahrung mit CRM-Tools wie z.B. Salesforce von Vorteil
- Freude und Verständnis für technische Zusammenhänge und das E-Commerce-Geschäft
- Sie sind hoch motiviert, haben Teamgeist und eine Hands-on-Mentalität

- Sie sprechen fließend Deutsch und haben gute Englischkenntnisse.

Job Benefits

- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Verantwortung mit Raum für eigene Ideen
- Ein motiviertes und zielstrebiges Team, das gerne gemeinsam anpackt
- Aus- und Weiterbildungsangebote für die persönliche Entfaltung und individuelle Karriereentwicklung
- Ein modernes Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice
- Eine attraktive, marktgerechte Vergütung, die neben einem monatlichen Festgehalt auch einen Jahresbonus beinhaltet

Contacts

Bei Interesse an dieser Position freue ich mich über die Zusendung Ihres Lebenslaufs, inkl. Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an mfeichtmeier@ircgmbh.de

Für Fragen zu der Position stehe ich Ihnen gerne unter 089 99 01 84 90 zur Verfügung.

Viele Grüße

Markus Feichtmeier

IRC

International Recruitment Company Germany GmbH
Executive Search, Personalvermittlung, Coaching
Löwengrube 10
80333 München

tel +49 89 99 01 84 - 90

hp www.ircgmbh.de
mail mfeichtmeier@ircgmbh.de

