

KEY ACCOUNT MANAGER

(m/w/d)



WIRSPRECHENINTER.NET

TORBEN MENGERT - KEY ACCOUNT MANAGER

basecom steht als einer der innovativsten Arbeitgeber der Region Osnabrück für eine einzigartige Unternehmenskultur der Offenheit und Kollegialität. Agile Arbeitsweisen, flache Hierarchien und ein freundschaftlicher Umgang von den Azubis bis zum Unternehmensgründer zeichnen uns seit über 25 Jahren aus. Wir entwickeln Lösungen für den E-Commerce und individuelle Webportale für Kund*innen aus ganz Deutschland. Über 250 Kolleg*innen leben hierbei eine aktive Feedback-Kultur und gestalten gemeinsam unseren Erfolg. Für unseren Standort in Osnabrück suchen wir ab sofort Unterstützung!

Key Account Manager (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Du berätst Kund*innen strategisch und nachhaltig, analysierst ihre Herausforderungen und identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.
- Du verantwortest den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Projekt-Skizze über agile Vertragsgestaltungen bis hin zur Übergabe an den Project Delivery Manager (PDM).
- Du entwickelst in enger Zusammenarbeit mit weiteren Rollen, wie dem Requirements Engineers und

Dein Profil:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik, Informatik oder eine vergleichbare Qualifikation und bringst mehrjährige Berufserfahrung im Bereich E-Commerce mit.
- Du stellst die Bedürfnisse und Zufriedenheit unserer Kunden in den Mittelpunkt, analysierst und erkennst Herausforderungen frühzeitig und entwickelst maßgeschneiderte, strategische Lösungen und Business-Cases.
- Du hast Erfahrung im gesamten Vertriebsprozess und verstehst es,

Solution Architects maßgeschneiderte Technologieempfehlungen und stellt sicher, dass sie optimal auf die Bedürfnisse unserer Kund*innen abgestimmt sind.

- Du gestaltest Kick-Off-Meetings aktiv mit, präsentierst Produktvisionen und stellst den Informationsfluss zwischen allen Projektbeteiligten sicher.
- Du förderst die Kundenbindung durch Maßnahmen wie die Organisation von Kundengeschenken, Event-Einladungen und die Entwicklung von Marketing-Cases in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung.

komplexe Projekte effizient zu steuern und erfolgreich umzusetzen.

- Du bist kommunikationsstark und verfügst über ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten.
- Du zeigst Eigeninitiative, bringst kreative Ideen ein und hast Spaß daran, langfristige Kundenbeziehungen zu pflegen und weiter auszubauen.
- Du bringst neben einer grundlegenden Reisebereitschaft (i.d.R. wenige Tage), auch verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse mit.

Benefits bei basecom

Neben spannenden Aufgaben und einem tollen Team haben wir weitere Vorteile zu bieten:

1. Externe und interne Weiterbildungen
2. Modernste Hard- & Software sowie Smartphone inkl. Privatnutzung
3. Flexible Arbeitszeit und Homeoffice
4. 30 Tage Urlaub
5. Kostenlose Getränke
6. Hansefit (Fitnessangebot)
7. Gemeinschaftliche Aktionen außerhalb der Arbeitszeit
8. Vereinbarkeit von Familien- und Berufsleben u.a. durch Zuschuss zur Kinderbetreuung und weitere Urlaubstage

Jetzt bewerben!

basecom GmbH & Co. KG

Head of Recruiting · Thilo Gebhardt
Hannoversche Straße 6-8 · 49084 Osnabrück
www.wirsprecheninter.net

