

Account Manager für Geschäftskunden (m/w/d) Düsseldorf | BESTpro

Der Mensch im Mittelpunkt – Jobs, die zu deinem Leben passen

Du möchtest Verantwortung für wichtige Kunden übernehmen und Deine Stärken in Beratung, Verhandlung und Kundenentwicklung einsetzen? BESTpro begleitet Dich bei Deinem nächsten beruflichen Schritt.

Wir besprechen Deine bisherigen Vertriebserfahrungen, Deine Branchenkenntnisse und Deine Vorstellungen zur nächsten Position. Dabei berücksichtigen wir auch Deinen gewünschten Einsatzbereich im Raum Düsseldorf bis Hagen.

Im Mittelpunkt steht eine Aufgabe, die fachlich und persönlich zu Dir passt.

[Unser Profil auf Kununu](#)

Top Personaldienstleister Bergisch Land

Lokale Personaldienstleistung bedeutet für dich kurze Wege, schnelle Entscheidungen und Einsätze in deiner Nähe.

BESTpro Personalkonzepte GmbH – Zeitarbeit - Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung, die dich weiterbringt.

☞ Jetzt Stellenangebote entdecken und bewerben! [Stellenbörse:](#)

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

(860)

📍 Standort: Düsseldorf 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Dein Stellenangebot als Key Account Manager in Düsseldorf

Du möchtest nicht nur Abschlüsse erzielen, sondern Kundenbeziehungen langfristig gestalten? Für unseren Kunden suchen wir einen **Key Account Manager (m/w/d) in Düsseldorf** in Vollzeit.

Du betreust wichtige Geschäftskunden, erkennst zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten und entwickelst die Zusammenarbeit gezielt weiter. Dabei verbindest Du persönliche Beratung mit kaufmännischem Verständnis und einer verlässlichen Vertriebsplanung.

Ob Produkte, Dienstleistungen oder technische Lösungen: Entscheidend sind Dein Gespür für Kundenbedürfnisse und Deine Fähigkeit, passende Angebote gemeinsam mit den beteiligten Fachbereichen umzusetzen.

Die Position richtet sich auch an Vertriebsfachkräfte aus dem **Raum Erkrath, Solingen, Wuppertal und Hagen**, die eine neue Aufgabe in Düsseldorf suchen.

Der Einstieg erfolgt im Rahmen der **Arbeitnehmerüberlassung über die BESTpro Personalkonzepte GmbH**. Der Einsatz ist langfristig ausgerichtet und bietet bei erfolgreicher Zusammenarbeit eine gute Übernahmeoption.



Du erhältst eine Vergütung nach dem GVP/DGB-Tarifwerk, ergänzt um übertarifliche Zulagen und umfangreiche Zusatzleistungen. Dein Einsatz wird persönlich durch das BESTpro-Team begleitet.

Wenn dieses Jobangebot nicht zu Dir passt, findest Du bei Deiner Jobsuche vielleicht auf unserer [Jobbörse](#) Dein passendes Stellenangebot.

Mehr als nur Lohn als Key Account Manager

- Übertarifliche Bezahlung + Bonus-, Prämienzahlungen
- Bis zu 30 Tage Urlaub
- Firmenfahrzeug (auch zur priv. Nutzung)
- JobRad (Arbeitgeberfinanziert)
- Freizeit-Bonus-Programm (Du kannst Dir bis zu 8 zusätzliche bezahlte freie Tage erarbeiten)
- Monatliche und wöchentliche Abschlagszahlungen
- Vermögenswirksame Leistungen (mtl. 40,- €)
- Betriebliche Altersvorsorge
- Prävention und Gesundheitsförderung (mtl. 40,- €)
- Beitragszahlung Fitnesscenter (mtl. max. 40,- €)
- Private Krankenzusatzversicherung (Zahnersatz (540,- € Festzuschuß), Brille (120,- € Zuschuß), Chefarztbehandlung + Einbettzimmer im Krankenhaus, Auslandsreisekrankenversicherung)
- Urlaubsgeld
- Weihnachtsgeld
- Arbeitskleidung (mind. S3 Sicherheitsschuhe, Arbeitshose usw.)
- Überproportionale Übernahmequote (über 90%)

Du bist interessiert?

Wir würden uns über eine gemeinsame Zusammenarbeit freuen. Bewirb Dich gerne über unser Online Bewerbungsformular auf dieses Stellenangebot oder auch per [E-Mail](#) an unser Recruiting-Team. Solltest Du vorab Fragen zu diesem Job haben, stehen wir Dir selbstverständlich telefonisch unter der Rufnummer 0202-698310 zur Verfügung.

Das bringst Du als Account Manager mit

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung, ein wirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du bringst Berufserfahrung im Key-Account-Management, Geschäftskundenvertrieb oder in der Betreuung wichtiger Kunden mit.
- Du hast Erfahrung mit Angeboten, Kundenpräsentationen und Vertragsverhandlungen.
- Du kannst Kundenpotenziale und Vertriebskennzahlen kaufmännisch bewerten.
- Du arbeitest sicher mit MS Office und einem CRM-System.
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch; Englischkenntnisse sind für internationale Kundenkontakte von Vorteil.

Deine Aufgaben als Großkundenbetreuer

- Du betreust wichtige Geschäftskunden und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen strategisch weiter.
- Du analysierst Kundenbedürfnisse und erschließt zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten.
- Du gewinnst neue Kunden und begleitest den Vertriebsprozess vom Erstkontakt bis zum Abschluss.
- Du erstellst Angebote und führst Gespräche über Preise, Konditionen und Rahmenvereinbarungen.
- Du koordinierst Kundenanforderungen mit Vertriebsinnendienst und weiteren Fachbereichen.
- Du pflegst Kundendaten im CRM-System und erstellst Vertriebsübersichten sowie Umsatzprognosen.

Deine persönlichen Stärken im Geschäftskundenvertrieb

- Du hörst aufmerksam zu und erkennst, worauf es Deinen Kunden ankommt.
- Du verhandelst überzeugend und bleibst auch bei unterschiedlichen Interessen verbindlich.
- Du organisierst Kundenkontakte, Termine und offene Vorgänge selbstständig.
- Du denkst wirtschaftlich und verfolgst vereinbarte Ziele konsequent.
- Du arbeitest lösungsorientiert mit unterschiedlichen Fachbereichen zusammen.
- Du gehst zuverlässig mit Zusagen und vertraulichen Kundeninformationen um.

Dein Beitrag als Kundenmanager

Als **Key Account Manager (m/w/d)** sorgst Du dafür, dass aus einzelnen Aufträgen belastbare Geschäftsbeziehungen entstehen.

Du erkennst Kundenbedürfnisse frühzeitig, entwickelst passende Angebote und koordinierst die Umsetzung vereinbarter Leistungen. Mit gepflegten Kundendaten und nachvollziehbaren Prognosen unterstützt Du eine verlässliche Vertriebsplanung.

Damit trägst Du zu **Kundenbindung, profitabilem Wachstum und einer langfristigen Zusammenarbeit** bei.

Key Account Manager (m/w/d) Düsseldorf | BESTpro

Key Account Manager in Düsseldorf gesucht: Großkunden betreuen, Potenziale entwickeln und Verträge verhandeln. Jetzt bei BESTpro bewerben.

Unsere Kontaktdaten zum Stellenangebot

Du hast Fragen zu diesem **Jobangebot** oder möchtest dich direkt bewerben? Unser Recruiting-Team hilft dir gerne persönlich weiter.

Turmhof 6
42103 Wuppertal
Tel. +49 202 69 83 10
[WhatsApp: 491746983152](https://api.whatsapp.com/message/491746983152)
Fax +49 202 69 83 120
[E-Mail: bewerbung@bestpro-personal.de](mailto:bewerbung@bestpro-personal.de)
www.bestpro-personal.de
Unsere Stellenbörse

Abteilung(en): Dipl. Ing., Groß- und Außenhandelskaufmann (m/w/d), Industriekaufmann (m/w/d), Kaufmännische Berufe, Key Account, Vertrieb

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: GVP/DGB + übertarifliche Zulagen **Entgeltgruppe:** EG5

[Impressum](#)

A large, solid gray rectangular area that occupies the bottom half of the page, likely a placeholder for an image or a redacted section.