



Junior Key Account Manager (m/w/d) München

...für die Übernahme einer herausfordernden Position bei einem DAX-notierten und internationalen Account, der im Rahmen von verschiedenen Digitalisierungsstrategien seine Marktführerschaft ausbauen will.

„So fühlt sich das also an, zielstrebende Praxis beim ‚Farming‘! Learning by doing: Vieles, was mir bisher noch nicht geläufig ist, kann ich mir ganz praktisch vom Profi, meinem Mentor, erklären lassen und gleich im gemeinsamen Kundengespräch üben – Methoden, Kniffe, Wirkungen, Best Practices. Ich helfe ihm und er bringt mich in Riesenschritten in meiner Karriere voran. - Ich bin auf einem guten Weg!“

Was willst Du tun?

- Betreuung und strategischer Ausbau des Key Accounts im Team
- Unterstützung bei der Vorbereitung von Kundenpräsentationen, -ausschreibungen, -gesprächen
- Ermittlung des Kundenbedarfs und Angebotserstellung
- Mitarbeit in allen Kunden-relevanten Themen
- Teilnahme an persönlichen und virtuellen Kundengesprächen sowie internen Sales-Meetings
- Problemlösungs-Erarbeitung und Abstimmung mit der Delivery
- Sales-Projektmanagement und Dokumentation im CRM

Was Du bei uns findest?

- Individuelle Gestaltungsspielräume sowie breite fachliche & persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- Vielseitige Projekte im Umfeld neuester Technologien sowie Austausch und Zusammenarbeit mit Expert/-innen, national und global
- Ausgezeichnetes Arbeitsklima, flache Hierarchie und offene globale Unternehmenskultur
- Deinen Mentor und zielgerichtete Trainings
- Flexible Gestaltung der Arbeitszeiten und Raum für gelebte Work Life Balance
- Vor allem: ein super-verlässliches Team

Was bringst Du mit?

- Abgeschlossenes Studium idealerweise mit IT- bzw. technischem Bezug und erste Erfahrung (2 – 3 Jahre) im Produkt- oder Dienstleistungs-Vertrieb
- Auf jeden Fall Affinität zur IT und gutes Verständnis für technische Projekt- bzw. Service-Abwicklung
- Souveränes und begeisterndes Auftreten im Umgang mit Kunden, Kommunikationsstärke, Sozialkompetenz und vor allem Leidenschaft
- Fokussierung auf das Kundeninteresse mit ausgeprägter Teamplayer- Mentalität
- Verhandlungsfähiges Deutsch und sehr gutes Englisch
- Gewisse Reisebereitschaft, auch mal für Reisen ins Ausland zu Kundenstandorten
- Auf jeden Fall: den Willen, sich im Team und mit Mentor steil vom Junior zum Senior zu entwickeln

nagarro THINKING BREAKTHROUGHS

Nagarro begleitet Kunden in die Zukunft der Digitalisierung; Kunden vertrauen uns, ihre entscheidenden Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Als globaler IT-Dienstleister mit vollumfänglichem Leistungsportfolio ist Nagarro spezialisiert auf Applikationsberatung, Enterprise Architecture, agile Softwareentwicklung, Prozessoptimierung, Cloud-Technologien und Transformationsprojekte für Industrie 4.0 Lösungen. Nagarro gehört zur deutschen Allgeier Gruppe mit Sitz in München und beschäftigt in über 20 Ländern an die 7.000 Expertinnen und Experten..