

Flexible Standortwahl

Deutschlandweit mit Geschäftsstellen in deiner Nähe wie Münster, Cottbus, Halle, Hamburg, Köln, Leipzig, Mannheim, München oder Dortmund

Ab wann
Sofort



Key Account Manager (all genders)

IT mit Leidenschaft und Leidenschaft für IT

Du suchst nach einer Möglichkeit, deine Begeisterung für Technologie in einem inspirierenden Umfeld einzubringen? Werde Key Account Manager (all genders) bei cronos! Bei uns kannst du Verantwortung übernehmen und gemeinsam mit uns wachsen, in einem Umfeld voller Vielfalt, Innovation und Wertschätzung.

Wer wir sind

Gestalte die digitale Zukunft – werde Teil der cronos Gruppe! Die cronos Gruppe ist seit über 30 Jahren ein führender IT-Dienstleister und Berater für digitale Innovationen. Mit unserer Leidenschaft für IT, Expertise in vielfältigen Branchen und einem klaren Fokus auf Qualität unterstützen wir unsere Kunden bei der digitalen Transformation. Unsere Unternehmensgruppe umfasst Spezialisten in den Bereichen Automatisierung, Customer Experience, Digital Consulting, IT-Management und innovative Services – und genau hier kommst du ins Spiel!



Deine Ansprechpartnerin
Jana Toddenroth
bewerbung@cronos.de
+49 251 39966-0

Deine Aufgaben

- Du betreust ausgewählte Bestandskunden als Key Account Manager:in und entwickelst diese kontinuierlich weiter
- Du managst und begleitest eigenverantwortlich IT-Ausschreibungsprozesse – vom Teilnahmeantrag bis zur finalen Vergabeentscheidung
- Du wirkst bei der Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebsstrategien mit
- Du fungierst als zentrale Ansprechperson für ausgewählte Partnerunternehmen und pflegst diese Beziehungen aktiv

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen oder entsprechende Berufsausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Erfahrung im Sales- und Accountmanagement
- Erfahrung in der Arbeit mit öffentlichen Ausschreibungen, idealerweise im Rahmen von EU-Vergabeverfahren.
- Wünschenswert (aber kein Muss) ist Markterfahrung im Bereich Versorgung
- Erfahrung im Vertrieb von SAP-Lösungen (optimalerweise S/4HANA (ERP) und S/4HANA Utilities)
- Überzeugende und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten sowie ein sicheres, professionelles Auftreten
- Teamfähigkeit, Eigeninitiative sowie lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie idealerweise mit der SAP Sales Cloud
- Reisen innerhalb des deutschsprachigen Raumes sind für dich selbstverständlich
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift für einen direkten Austausch mit unseren Kunden

Deine Benefits



Onboarding: Es erwarten dich eine umfangreiche Einarbeitung, Ausbildung und Events gemeinsam mit vielen anderen cronologen:innen.



Mobilität: Mit unserer Reisestelle und Benefits, wie z.B. 1. Klasse Bahnticket und Jobrad bleibst du sowohl geschäftlich als auch privat mobil.



Flexibilität: Dich erwartet ein gesunder Mix aus Projektarbeit beim Kunden vor Ort, Office-Arbeit am nächstgelegenen cronos Standort und Remote-Anteil aus deinem Mobile Office.



Theorie & Praxis: Learning on the Job erweitert durch E-Learning-Angebote, Weiterbildungen und Zertifizierungen.



Ausstattung: High End IT-Ausstattung von Lenovo, Apple und Samsung.



kununu „Most Wanted Employer“ und „Top Company“ seit 2022 für außergewöhnliche Unternehmenskultur mit Open Door Policy, Mentoring und flachen Hierarchien.



Monatlicher 50€ hrmony Gutschein für Fitness-Center, Streaming, Shopping und vieles mehr.

Dein Team

Mit tiefgreifendem Branchenwissen und technischer Expertise beraten wir unsere Kund:innen individuell und maßgeschneidert. Unser **Sales Team** arbeitet eng zusammen, um innovative Lösungen zu entwickeln. Professionalität, Zuverlässigkeit und eine klare Kommunikation sind die Grundpfeiler unseres Handelns. Gemeinsam setzen wir alles daran, die Bedürfnisse unserer Kund:innen zu verstehen und sie auf ihrem Weg in die digitale Zukunft erfolgreich zu begleiten.