

Bye Bye Bargeld Hallo Karriere!

Der Markt für bargeldloses Bezahlen wächst: Entdecken Sie spannende Perspektiven bei einem der führenden Payment-Anbieter.

Für unseren Vertrieb im Außendienst suchen wir:

Key Account Manager (m/w/d)

Vollzeit, unbefristet

Unternehmen

Als innovativer Zahlungsverkehrs- und Payment-Service-Dienstleister bieten wir ein attraktives Produkt- und Leistungsangebot für den kartengestützten Zahlungsverkehr und darüber hinausgehende Lösungen an. Im Ergebnis der strategischen Neuausrichtung zur VR Payment als DZ BANK-Gruppen-Spezialinstitut nehmen wir die gesamte Marktbearbeitung sowohl auf der Bankenseite als auch mit den Händlerorganisationen wahr. Die Referenzmarktanteile der Volksbanken Raiffeisenbanken in diesem für die genossenschaftliche Gruppe bedeutenden Geschäftsfeld zeigen deutliche Potentiale und begründen den Wachstumskurs unseres Unternehmens.

Kurzbeschreibung

Als Key Account Manager haben sie die Gesamtkundenverantwortung für einen definierten Kundenkreis aus dem Großkunden-Segment.

Ihre Aufgaben

- Betreuung der zugeordneten Kunden inkl. der Betreuungskonzeption und der Betreuungsplanung
- Verantwortung für die Entwicklung der zugeordneten Kunden
- Akquise neuer Potenzialkunden im zugewiesenen Gebiet und Erarbeitung von Akquisestrategien
- Sicherstellung der Zielerreichung für den Großkundenvertrieb
- Umsetzung der Marktbearbeitungskonzepte im Großkundenvertrieb sowie Unterstützung der Vertriebskampagnen
- Einbringung von Ideen für neue Vermarktungsstrategien in den Geschäftsfeldern Acquiring und Point of Sale (POS)
- Mitarbeit in Projekten

Ihre Qualifikationen

Fachlich

- Kaufmännische Ausbildung wünschenswert im Bank-/Paymentumfeld
- Langjährige Berufserfahrung in der Großkundenbetreuung sowie mehrjährige Erfahrung in der Akquise
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich bargeldloser Zahlungsverkehr
- Erweitertes Wissen zur Digitalisierung im Payment

Persönlich

- Hohes Verkaufs- und Geschäftsbewusstsein sowie Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit
- Stark ausgeprägte unternehmerische Kompetenz
- Ausgeprägte Abschlussstärke sowie Kunden- und Serviceorientierung
- Selbstständige, eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot

Sie sind in einer Festanstellung und erhalten eine attraktive fixe Vergütung zusätzlich einer leistungsorientierten Bonifikation. Zusätzlich stellen wir Ihnen ein Dienstfahrzeug – auch zur privaten Nutzung – zur Verfügung.

Senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an: bewerbung@cardprocess.de

Für telefonische Anfragen wenden Sie sich bitte an:
Herrn Philipp Petermann, Telefon: 0721 12 09-6629