Key-Account-ManagerIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
Key-Account-Managerinnen und Key-Account-Manager sind für den Aufbau und Erhalt guter Kundenbeziehungen verantwortlich. Sie betreuen und beraten einzelne GroßkundInnen oder einen speziellen Kundenkreis eines Unternehmens. Sie sind für diese KundInnen die zentralen Ansprechpersonen, erstellen Angebote, führen Preis- bzw. Vertragsverhandlungen und setzen Maßnahmen zur Kundenbindung. Neben der Betreuung und Pflege bestehender KundInnen, der Analyse von Kundenbedürfnissen und der Entwicklung unternehmensspezifischer Lösungen zählt insbesondere auch die Gewinnung neuer GroßkundInnen zu ihren Kernaufgaben.

Einkommen
Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
Key-Account-Managerinnen und Key-Account-Manager sind in größeren Unternehmen aller Wirtschaftszweige, im Handel, Gewerbe und in der Industrie sowie im Finanz-, IT- und Dienstleistungsbereich tätig.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **90** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- Auftragsbearbeitung
- Beschwerdemanagement
- Customer Relationship Management
- Entwicklung von Vertriebsstrategien
- ERP-Systeme
- Marketingkenntnisse
- Marktanalysen
- Neukundenakquisition
- Reklamationsbearbeitung
- Verkaufsverhandlung

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Customer Relationship Management
- Kundenbetreuungskenntnisse
- Verkaufskenntnisse
- Vertriebskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. ERP-Systeme, Everbill)
- E-Commerce-Kenntnisse
  - E-Commerce-Software (z. B. Salesforce)

  - Elektronische Dienstleistungen in Branchen (z. B. E-Procurement)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Excel-Anwendungskenntnisse)
  - Datenpflege
- Einkaufskenntnisse
  - Operativer Einkauf (z. B. Vertragsverhandlung)
  - Sicherstellung der Warenverfügbarkeit
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Kundenberatung, Produktinformation)
  - Beschwerdemanagement
  - Customer Relationship Management (z. B. Claim Management, Pflege von Kundenbeziehungen)
  - Key Account Management
  - Kundenbetreuung im Vertrieb
  - Kundenservice
  - Stammkundenbetreuung
- Managementkenntnisse
  - Beziehungsmanagement (z. B. Beziehungspflege)
  - Strategische Unternehmensführung (z. B. Marktorientierung)
- Marketingkenntnisse
  - Direktmarketing (z. B. Dialogmarketing)
  - Marktforschung (z. B. Marktanalysen)
- Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse
  - Telematik (z. B. M2M)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Angebotseinholung, Angebotserstellung, Auftragserfassung, Vertragsabwicklung)
- Statistikkenntnisse
  - Statistische Methoden (z. B. Statistische Datenanalyse)
- Unternehmens- und Steuerberatung
  - Unternehmensberatung (z. B. Strategische Beratung)
- Verkaufskenntnisse
  - Großhandel
  - Verkaufsstrategien (z. B. Produktverkauf, Projektverkauf)
  - Verkaufstechnik (z. B. Consultative Selling, Verkaufsverhandlung)
- Vertriebskenntnisse
  - After-Sales
  - Neukundenakquisition
  - Pre-Sales
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
  - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Entwicklung von Marktstrategien, Sales-Pipeline-Management)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen, Abhalten von Online-Präsentationen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Durchsetzungsvermögen
- Gutes Auftreten

- IT-Affinität
- Kaufmännisches Verständnis
- Kommunikationsstärke
  - Verhandlungsstärke
- Organisationstalent
- Reisebereitschaft
- Serviceorientierung
- Verkaufstalent

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: Key-Account-ManagerInnen müssen den Umgang mit berufsspezifischen Softwarelösungen und digitalen Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation mit Kundinnen und Kunden, die Zusammenarbeit im Betrieb und die Dokumentation routiniert verwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Key-Account-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Digitales Dokumentenmanagement, Enterprise-Resource-Planing-Systeme, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Key-Account-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Schlussfolgerungen ableiten und in der jeweiligen Arbeitssituation umsetzen.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Key-Account-ManagerInnen verwenden digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen zumindest auf selbstständigen Niveau.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Key-Account-ManagerInnen müssen umfangreiche und neue digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Key-Account-ManagerInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken entdecken.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Key-Account-ManagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch selbstständig lösen können. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

Ausbildung

BMS - Berufsbildende mittlere Schule NQR IV

- Kaufmännische Berufe

- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR V
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien NQR VII NQR VIII
- Wirtschaft, Recht, Management
  - Marketing und Sales

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse
- Management-Ausbildungen
  - Zertifikat Key-Account-ManagerIn

Weiterbildung
Fachliche Weiterbildung Vertiefung
- Betriebswirtschaft
- eBusiness
- ERP-Systeme
- Forecasting
- Marktanalysen
- Online-Marketing
- Reporting
- Sales Management
- Unternehmensführung

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Projektmanagement-Ausbildung
- Hochschulstudien - Allgemeines Management, Business und Public Management
- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Internationales Management
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung
- Datensicherheit
- Fremdsprachen
- Projektmanagement
- SAP
- Verhandlungsführung

Weiterbildungsveranstalter
- Betriebsinterne Schulungen
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Kollegs
- Fachhochschulen
- Universitäten

Deutschkenntnisse nach GERS
C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse
Ihre Aufgaben liegen sehr stark in der laufenden und umfassenden Betreuung von Kundinnen und Kunden und allgemein im Repräsentieren des Unternehmens gegenüber den Kundinnen und Kunden. Das heißt, dass sie sehr gute Deutschkenntnisse sowohl für schriftliche als auch mündliche und telefonische Kommunikation besitzen müssen.

Weitere Berufsinfos

Arbeitsumfeld
- Auslandsaufenthalte
- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen
GroßkundInnenberaterIn
GroßkundInnenbetreuerIn
StammkundenbetreuerIn

Key-AccounterIn
KundInnenmanagerIn

Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account
VerkaufsrepräsentantIn (Key-Account-ManagerIn)

Junior Account-ManagerIn

Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen
Key Account-ManagerIn im After sales
Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG

Digital Account-ManagerIn

After-Sales-ManagerIn

Verwandte Berufe
- Business-Development-ManagerIn
- Customer-Relationship-ManagerIn
- HandelsvertreterIn
- IT-SalesmanagerIn
- MarketingassistentIn
- PR-BeraterIn
- SalesmanagerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Handel, Logistik, Verkehr
- **Vertrieb, Beratung, Einkauf**

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)
- 760152 Key-Account-Manager/in

Informationen im Berufslexikon
- After-Sales-ManagerIn (Uni/FH/PH)

- Key-Account-ManagerIn (Schule)
- Key-Account-ManagerIn (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass
- Key-Account-ManagerIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 23. Oktober 2026.