

Key account manager (Key-Account-ManagerIn)

[Im BIS anzeigen](#)



Main activities

(Haupttätigkeiten)

Key account managers are responsible for building and maintaining good customer relationships. You look after and advise individual major customers or a specific group of customers of a company. They are the central contact persons for these customers, create offers, conduct price and contract negotiations and take measures to promote customer loyalty. In addition to the support and care of existing customers, the analysis of customer needs and the development of company-specific solutions, the acquisition of new major customers is one of her core tasks.

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.

Income

(Einkommen)

Key account manager earn from 2.300 to 3.950 euros gross per month (Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Depending on the level of qualification, the starting salary can also be higher (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Job with medium-level vocational school and technical training : 2.300 to 2.480 euros gross (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto)
- Job with higher vocational school and technical training : 2.460 to 3.180 euros gross (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto)
- Job in academia : 2.800 to 3.950 euros gross (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto)

Employment opportunities

(Beschäftigungsmöglichkeiten)

Key account managers work in larger companies in all sectors of the economy, in trade, commerce and industry as well as in the financial, IT and service sectors.

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.

Current vacancies

(Aktuelle Stellenangebote)

.... in the AMS online job placement service (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)[97](#) to the AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Professional skills requested in advertisements

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Order processing (Auftragsbearbeitung)
- Complaint Management (Beschwerdemanagement)
- Customer Relationship Management (Customer Relationship Management)

- Development of sales strategies (Entwicklung von Vertriebsstrategien)
- ERP systems (ERP-Systeme)
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
- Market analysis (Marktanalysen)
- New customer acquisition (Neukundenakquisition)
- Complaint processing (Reklamationsbearbeitung)
- Sales negotiation (Verkaufsverhandlung)

Further professional skills (Weitere berufliche Kompetenzen)

Basic professional skills

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Customer Relationship Management (Customer Relationship Management)
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)

Technical professional skills

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Business application software knowledge (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Cross-industry business software (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. ERP systems (ERP-Systeme), Everbill (Everbill))
- E-commerce skills (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Electronic services in industries (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-procurement (E-Procurement))
 - Ecommerce software (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
- IT application knowledge (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Operating internal software (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Data maintenance (Datenpflege)
 - Office software application knowledge (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Excel application knowledge (Excel-Anwendungskenntnisse))
- Shopping knowledge (Einkaufskenntnisse)
 - Ensuring the availability of goods (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Operational purchasing (Operativer Einkauf) (z. B. Contract negotiation (Vertragsverhandlung))
- Foreign language skills (Fremdsprachenkenntnisse)
 - English (Englisch)
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Consulting competence (Beratungskompetenz) (z. B. Product information (Produktinformation), Customer service (Kundenberatung))
 - Complaint Management (Beschwerdemanagement)
 - Key Account Management (Key Account Management)
 - Customer support in sales (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Customer service (Kundenservice)
 - Regular customer support (Stammkundenbetreuung)
 - Customer Relationship Management (Customer Relationship Management) (z. B. Claim Management (Claim Management), Maintenance of customer relationships (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Management skills (Managementkenntnisse)
 - Relationship management (Beziehungsmanagement) (z. B. Relationship management (Beziehungspflege))
 - Strategic corporate governance (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Market orientation (Marktorientierung))

- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
 - Direct marketing (Direktmarketing) (z. B. Dialogue Marketing (Dialogmarketing))
 - Market research (Marktforschung) (z. B. Market analysis (Marktanalysen))
- Knowledge of communications and telecommunications technology (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematics (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- processing (Sachbearbeitung)
 - Order processing (Auftragsabwicklung) (z. B. Preparation of offers (Angebotserstellung), Contract processing (Vertragsabwicklung), Order entry (Auftragserfassung), Solicitation of offers (Angebotseinholung))
- Knowledge of statistics (Statistikkenntnisse)
 - Statistical methods (Statistische Methoden) (z. B. Statistical data analysis (Statistische Datenanalyse))
- Business and tax advice (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Management consulting (Unternehmensberatung) (z. B. Strategic advice (Strategische Beratung))
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
 - Wholesale (Großhandel)
 - Sales technology (Verkaufstechnik) (z. B. Sales negotiation (Verkaufsverhandlung), Consultative Selling (Consultative Selling))
 - Sales strategies (Verkaufsstrategien) (z. B. Product sales (Produktverkauf), Project sale (Projektverkauf))
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)
 - After-sales (After-Sales)
 - New customer acquisition (Neukundenakquisition)
 - Pre-sales (Pre-Sales)
 - Distribution of services (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribution of products (Vertrieb von Produkten)
 - Sales strategies and concepts (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Development of market strategies (Entwicklung von Marktstrategien), Sales Pipeline Management (Sales-Pipeline-Management))
- Lecture and presentation skills (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Holding lectures and presentations (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Holding customer presentations (Abhalten von Kundenpräsentationen), Holding online presentations (Abhalten von Online-Präsentationen))

General professional skills

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Assertiveness (Durchsetzungsvermögen)
- Good appearance (Gutes Auftreten)
- IT affinity (IT-Affinität)
- Commercial understanding (Kaufmännisches Verständnis)
- Communication skills (Kommunikationsstärke)
 - Bargaining power (Verhandlungsstärke)
- Organizational talent (Organisationstalent)
- Willingness to travel (Reisebereitschaft)
- Service orientation (Serviceorientierung)
- Sales talent (Verkaufstalent)

Digital skills according to DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Basic	2 Independent	3 Advanced	4 Highly specialized

Description: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.

Detailed information on the digital skills
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Area of competence	Skill level(s) from ... to ...								Description
0 - Basics, access and digital understanding	1	2	3	4	5	6	7	8	Key-Account-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufspezifische 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 - Handling information and data	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 - Communication, interaction and collaboration	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 - Creation, production and publication	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 - Security and sustainable use of resources	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 - Problem solving, innovation and continued learning	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.

Training, certificates, further education
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typical qualification levels
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Job with medium-level vocational school and technical training (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Job with higher vocational school and technical training (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Job in academia (Akademischer Beruf)

Apprenticeship

(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

Certificates and qualifications (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Management training (Management-Ausbildungen)
 - Key Account Manager Certificate (Zertifikat Key-Account-ManagerIn)

Further education

(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

Knowledge of German according to CEFR

(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.

Further professional information

(Weitere Berufsinfos)

Work environment

(Arbeitsumfeld)

- Stays abroad (Auslandsaufenthalte)
- Constant contact with people (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Occupational specializations

(Berufsspezialisierungen)

Key Account Manager (GroßkundInnenberaterIn)

Major customers nbetreuerIn (GroßkundInnenbetrueerIn)

Regular customer advisor (StammkundenbetrueerIn)

Key account holder (Key-AccounterIn)

Customer manager (KundInnenmanagerIn)

Sales Representative (m / f) in the Key Account area (Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account)
Sales representative (VerkaufsrepräsentantIn)

Junior Account Manager (Junior Account-ManagerIn)

Key Account Manager in Finance (Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen)

Key Account Manager in After Sales (Key Account-ManagerIn im After sales)

Key Account Manager in FMCG (Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG)

digital account manager (Digital Account-ManagerIn)

Related professions

(Verwandte Berufe)

- Business development manager (Business-Development-ManagerIn)
- Customer account manager (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Commercial agent (HandelsvertreterIn)
- IT-SalesmanagerIn (IT-SalesmanagerIn)
- Marketing assistant (MarketingassistentIn)
- PR consultant (PR-BeraterIn)
- Sales manager (SalesmanagerIn)

Allocation to BIS occupational areas and upper groups

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Trade, logistics, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sales, consultancy, purchasing (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Allocation to AMS occupational classification (six-digit)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760152 Key Account Manager (Key-Account-Manager/in)

Information in the vocational lexicon

(Informationen im Berufslexikon)

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

Information in the training compass

(Informationen im Ausbildungskompass)

- Key account manager (Key-Account-ManagerIn)

 powered by Google Translate

The text was automatically translated from German. The German terms are shown in brackets.

THIS SERVICE MAY INCLUDE TRANSLATIONS PROVIDED BY GOOGLE. GOOGLE DISCLAIMS ANY LIABILITY WITH RESPECT TO TRANSLATIONS, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY LIABILITY FOR ACCURACY, RELIABILITY AND ANY IMPLIED LIABILITY FOR MARKET EFFICIENCY AND DISCLAIMER.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

This job profile was updated on 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)