

Voditelj ključnih kupaca (m/ž) (Key-Account-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne djelatnosti (Haupttätigkeiten)

Voditelji ključnih kupaca odgovorni su za izgradnju i održavanje dobrih odnosa s klijentima. Brinete i savjetujete pojedine velike kupce ili određenu grupu kupaca tvrtke. Oni su središnje kontakt osobe za te kupce, kreiraju ponude, vode pregovore o cijenama i ugovorima te poduzimaju mjere za promicanje lojalnosti kupaca. Uz podršku i brigu o postojećim klijentima, analizu potreba kupaca i razvoj rješenja specifičnih za tvrtku, njezini ključni zadaci uključuju stjecanje novih velikih kupaca.

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.

prihod (Einkommen)

Voditelj ključnih kupaca (m/ž) zarađuje od 2.300 do 3.950 eura bruto mjesečno (Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Ovisno o stupnju kvalifikacije, početna plaća može biti i veća (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zanimanje sa srednjim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.300 do 2.480 eura bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto)
- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.460 do 3.180 eura bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto)
- Akademsko zanimanje : 2.800 do 3.950 eura bruto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto)

Mogućnosti zaposlenja (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Voditelji ključnih kupaca rade u većim tvrtkama u svim sektorima gospodarstva, u trgovini, trgovini i industriji te u financijskom, informatičkom i uslužnom sektoru.

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.

Trenutna slobodna radna mjesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... u AMS internetskoj službi za zapošljavanje (eJob-Soba): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **94**  u AMS eJob sobu (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne profesionalne vještine u oglasima (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Obrada naloga (Auftragsbearbeitung)
- Upravljanje prigovorima (Beschwerdemanagement)
- Odnos s kupcima Mana gement (Customer Relationship Management)
- Razvoj prodajnih strategija (Entwicklung von Vertriebsstrategien)

- ERP sustavi (ERP-Systeme)
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
- Analize tržišta (Marktanalysen)
- Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
- Obrada prigovora (Reklamationsbearbeitung)
- Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung)

Ostale profesionalne vještine (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne profesionalne vještine (Berufliche Basiskompetenzen)

- Odnos s kupcima (Customer Relationship Management)
- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskennntnisse)
- Znanje o prodaji (Verkaufskennntnisse)
- Znanje o prodaji (Vertriebskennntnisse)

Tehničke profesionalne vještine (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Poznavanje poslovnog aplikacijskog softvera (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kennntnisse)
 - Međusektorski poslovni softver (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. ERP sustavi (ERP-Systeme), Everbill (Everbill))
- Vještine e-trgovine (E-Commerce-Kennntnisse)
 - Elektroničke usluge u industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-nabava (E-Procurement))
 - Softver za e-trgovinu (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
- Znanje o IT primjeni (EDV-Anwendungskennntnisse)
 - Rad internog softvera (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Održavanje podataka (Datenpflege)
 - Znanje o primjeni uredskog softvera (Bürosoftware-Anwendungskennntnisse) (z. B. Poznavanje programa Excel (Excel-Anwendungskennntnisse))
- Znanje o kupovini (Einkaufskennntnisse)
 - Osiguravanje dostupnosti robe (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Operativno jaje kupnja (Operativer Einkauf) (z. B. Pregovori o ugovoru (Vertragsverhandlung))
- Znanje stranih jezika (Fremdsprachenkennntnisse)
 - Engleski (Englisch)
- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Savjetodavna nadležnost (Beratungskompetenz) (z. B. Informacije o proizvodu (Produktinformation), Savjeti kupaca (Kundenberatung))
 - Upravljanje prigovorima (Beschwerdemanagement)
 - Upravljanje ključnim računima (Key Account Management)
 - Služba za korisnike u prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Služba za korisnike (Kundenservice)
 - Redovita korisnička podrška (Stammkundenbetreuung)
 - Odnos s kupcima (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje zahtjevima (Claim Management), Održavanje odnosa s kupcima (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Vještine upravljanja (Managementkennntnisse)
 - Upravljanje odnosima (Beziehungsmanagement) (z. B. Održavanje odnosa (Beziehungspflege))
 - Strateško korporativno upravljanje (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Tržišna orijentacija (Marktorientierung))
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)

- Izravni marketing (Direktmarketing) (z. B. Dijalog marketing (Dialogmarketing))
- Istraživanje tržišta (Marktforschung) (z. B. Analize tržišta (Marktanalysen))
- Poznavanje komunikacijske i telekomunikacijske tehnologije (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematika (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- obrada (Sachbearbeitung)
 - Obrada narudžbi (Auftragsabwicklung) (z. B. Priprema ponuda (Angebotserstellung), Obrada ugovora (Vertragsabwicklung), Unos naloga (Auftragserfassung), Zahtjev za ponudu (Angebotseinholung))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Statističke metode (Statistische Methoden) (z. B. Analiza statističkih podataka (Statistische Datenanalyse))
- Poslovno i porezno savjetovanje (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Konzalting za upravljanje (Unternehmensberatung) (z. B. Strateški savjeti (Strategische Beratung))
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
 - Veleprodaja (Großhandel)
 - Tehnologija prodaje (Verkaufstechnik) (z. B. Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung), Konzultativna prodaja (Consultative Selling))
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja proizvoda (Produktverkauf), Prodaja projekata (Projektverkauf))
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)
 - Nakon prodaje (After-Sales)
 - Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
 - Pretprodaja (Pre-Sales)
 - ponavljanja Usluge (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Prodaja proizvoda (Vertrieb von Produkten)
 - Prodajne strategije i koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržišnih strategija (Entwicklung von Marktstrategien), Upravljanje prodajnim kanalom (Sales-Pipeline-Management))
- Vještine predavanja i prezentacije (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Održavanje predavanja i prezentacija (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Održavanje prezentacija kupaca (Abhalten von Kundenpräsentationen), Održavanje mrežnih prezentacija (Abhalten von Online-Präsentationen))

Opće profesionalne vještine

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Asertivnost (Durchsetzungsvermögen)
- Dobar izgled (Gutes Auftreten)
- IT afinitet (IT-Affinität)
- Komercijalno razumijevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske vještine (Kommunikationsstärke)
 - Pregovaračka snaga (Verhandlungsstärke)
- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Spremnost za putovanje (Reisebereitschaft)
- Orijentacija na uslugu (Serviceorientierung)
- Talent za prodaju (Verkaufstalent)

Digitalne vještine prema DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovni		2 Samostalna		3 Napredno		4 Visoko specijalizirana	
Opis: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.							

Detaljne informacije o digitalnim vještinama (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Područje nadležnosti	Razina(e) vještine od ... do ...								Opis
0 - Osnove, pristup i digitalno razumijevanje	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 - Rukovanje informacijama i podacima	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 - Komunikacija, interakcija i suradnja	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 - Stvaranje, produkcija i objavljivanje	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 - Sigurnost i održivo korištenje resursa	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 - Rješavanje problema, inovacija i kontinuirano učenje	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.

Obuka, certifikati, daljnje usavršavanje (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Tipične razine vještina (Typische Qualifikationsniveaus)

- Zanimanje sa srednjim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Akademsko zanimanje (Akademischer Beruf)

Obuka

(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

Potvrde i kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Trening menadžmenta (Management-Ausbildungen)
 - Certifikat voditelja ključnih klijenata (Zertifikat Key-Account-ManagerIn)

Kontinuirano obrazovanje

(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

Poznavanje njemačkog prema CEFR-u (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.

Dodatne informacije o poslu (Weitere Berufsinfos)

Radno okruženje (Arbeitsumfeld)

- Boravak u inozemstvu (Auslandsaufenthalte)
- Stalni kontakt s ljudima (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Upitnik kompetencija (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Ovaj šesteroznamenkasti broj je ukinut; sljedeći šesteroznamenkasti broj je njegov nasljednik: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

Stručne specijalizacije (Berufsspezialisierungen)

Voditelj računa računa (GroßkundInnenberaterIn)

Voditelj računa računa (GroßkundInnenbetreuerIn)

Redoviti savjetnik za kupce (StammkundenbetreuerIn)

Key-AccounterIn (Key-AccounterIn)

Voditelj kupaca (KundInnenmanagerIn)

Prodajni predstavnik (m / ž) u području Ključni račun (Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account)

Prodajni predstavnik (Voditelj ključnih kupaca (m/ž)) (VerkaufsrepräsentantIn (Key-Account-ManagerIn))

Mlađi voditelj računa (Junior Account-ManagerIn)

Voditelj ključnih kupaca u financijama (Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen)

Voditelj ključnih kupaca u postprodaji (Key Account-ManagerIn im After sales)

Voditelj računa računa u FMCG (Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG)

Upravitelj digitalnih računa (Digital Account-ManagerIn)

After-Sales-ManagerIn

Srodna zanimanja

(Verwandte Berufe)

- Voditelj/voditeljica poslovnog razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Voditelj/voditeljica odnosa s kupcima (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Prodajni predstavnik (m/ž) (HandelsvertreterIn)
- IT prodajni savjetnik (m/ž) (IT-SalesmanagerIn)
- Marketinški asistent (m/ž) (MarketingassistentIn)
- PR-savjetnik (m/ž) (PR-BeraterIn)
- Voditelj prodaje (m/ž) (SalesmanagerIn)

Dodjela za BIS područja rada i glavne skupine

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)

- Distribucija, savjetovanje, nabava (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Dodjela za AMS klasifikaciju zanimanja (šesteroznamenkasto)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

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

Podaci u stručnom leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

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

Podaci u kompasu za obuku

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Voditelj ključnih kupaca (m/ž) (Key-Account-ManagerIn)

powered by Google Translate

Tekst je automatski preveden s njemačkog. Njemački pojmovi prikazani su u zagradama.

OVAJ USLUGA MOŽE UKLJUČITI PRIJEVODE KOJE NALAZE GOOGLE SE ODRIČE BILO KOJE ODGOVORNOSTI U VEZI SA PRIJEVODIMA, IZRIČITIM ILI IMPLICIRANIM, UKLJUČUJUĆI BILO KOJU ODGOVORNOST ZA TOČNOST, POUZDANOST I BILO KOJU IMPLICIRANU ODGOVORNOST ZA TRŽIŠNU UČINKOVITOST I ODGOVORNOST.

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.

Ovaj profesionalni profil ažuriran je 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)