

Menedżer ds. kluczowych klientów (Key-Account-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Menedżerowie kluczowych klientów są odpowiedzialni za budowanie i utrzymywanie dobrych relacji z klientami. Opiekujesz się i doradzasz indywidualnym, głównym klientom lub określonej grupie klientów firmy. Stanowią centralną osobę kontaktową dla tych klientów, tworzą oferty, prowadzą negocjacje cenowe i kontraktowe oraz podejmują działania mające na celu promowanie lojalności klientów. Oprócz wspierania i opieki nad obecnymi klientami, analizowania potrzeb klientów i opracowywania rozwiązań specyficznych dla firmy, do jej głównych zadań należy pozyskiwanie nowych, znaczących klientów.

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.

Dochód (Einkommen)

Menedżer ds. kluczowych klientów zarabia od 2.300 do 3.950 euro brutto miesięcznie (Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.300 do 2.480 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.460 do 3.180 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 2.800 do 3.950 euro brutto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Key account managerowie pracują w większych firmach, we wszystkich sektorach gospodarki, w handlu, handlu i przemyśle, a także w sektorach finansowym, IT i usługach.

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.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)94  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Przetwarzanie zamówień (Auftragsbearbeitung)
- Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
- Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)

- Opracowanie strategii sprzedaży (Entwicklung von Vertriebsstrategien)
- Systemy ERP (ERP-Systeme)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
- Analiza rynku (Marktanalysen)
- Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
- Rozpatrywanie skarg (Reklamationsbearbeitung)
- Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Systemy ERP (ERP-Systeme), Wieczny rachunek (Everbill))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Usługi elektroniczne w przemyśle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-zamówienia (E-Procurement))
 - Oprogramowanie e-commerce (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege)
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość aplikacji Excel (Excel-Anwendungskenntnisse))
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Zapewnienie dostępności towarów (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Zakupy operacyjne (Operativer Einkauf) (z. B. Negocjacje kontraktowe (Vertragsverhandlung))
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Informacje o produkcie (Produktinformation), Porady dla klientów (Kundenberatung))
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
 - Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
 - Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Obsługa klienta (Kundenservice)
 - Regularna obsługa klienta (Stammkundenbetreuung)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Zarządzanie roszczeniami (Claim Management), Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie relacjami (Beziehungsmanagement) (z. B. Utrzymanie relacji (Beziehungspflege))
 - Strategiczny ład korporacyjny (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientacja rynkowa)

(Marktorientierung))

- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing bezpośredni (Direktmarketing) (z. B. Marketing w dialogu (Dialogmarketing))
 - Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Analiza rynku (Marktanalysen))
- Znajomość technologii komunikacyjnych i telekomunikacyjnych (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematyka (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Przygotowanie ofert (Angebotserstellung), Przetwarzanie umowy (Vertragsabwicklung), Wpis zamówienia (Auftragserfassung), Pozyskiwanie ofert (Angebotseinholung))
- Znajomość statystyki (Statistikkenntnisse)
 - Metody statystyczne (Statistische Methoden) (z. B. Analiza danych statystycznych (Statistische Datenanalyse))
- Doradztwo biznesowe i podatkowe (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Doradztwo w zakresie zarządzania (Unternehmensberatung) (z. B. Doradztwo strategiczne (Strategische Beratung))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Sprzedaż hurtowa (Großhandel)
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung), Sprzedaż konsultacyjna (Consultative Selling))
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Sprzedaż produktów (Produktverkauf), Sprzedaż projektu (Projektverkauf))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Po sprzedaży (After-Sales)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Przedsprzedaż (Pre-Sales)
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Opracowanie strategii rynkowych (Entwicklung von Marktstrategien), Zarządzanie rurociągiem sprzedaży (Sales-Pipeline-Management))
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen), Prowadzenie prezentacji online (Abhalten von Online-Präsentationen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Asertywność (Durchsetzungsvermögen)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Talent organizacyjny (Organisationstalent)
- Chęć podróżowania (Reisebereitschaft)
- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)
- Talent sprzedażowy (Verkaufstalent)

**Kompetencje cyfrowe według DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
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.							

**Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

**Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie

(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

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Szkolenia z zakresu zarządzania (Management-Ausbildungen)
 - Certyfikat Key Account Managera (Zertifikat Key-Account-ManagerIn)

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według 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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy (Arbeitsumfeld)

- Pobyty za granicą (Auslandsaufenthalte)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Ten sześciocyfrowy numer nie jest już używany. Zastępuje go następujący sześciocyfrowy numer: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

Specjalizacje zawodowe (Berufsspezialisierungen)

Główny doradca klienta (GroßkundInnenberaterIn)

Menedżer kluczowych klientów (GroßkundInnenbetreuerIn)

Stały przedstawiciel klienta (StammkundenbetreuerIn)

Menedżer kluczowych klientów (Key-AccounterIn)

Menedżer klienta (KundInnenmanagerIn)

Przedstawiciel handlowy (m/k) w obszarze Key Account (Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account)

Przedstawiciel handlowy (Menedżer ds. kluczowych klientów) (VerkaufsrepräsentantIn (Key-Account-ManagerIn))

Młodszy Account Manager (Junior Account-ManagerIn)

Menedżer kluczowych klientów w finansach (Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen)

Menedżer ds. kluczowych klientów w dziale obsługi posprzedażowej (Key Account-ManagerIn im After sales)

Key Account Manager w branży FMCG (Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG)

Menedżer konta cyfrowego (Digital Account-ManagerIn)

After-Sales-ManagerIn

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-ManagerIn)
- Menedżer ds. relacji z klientami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)
- Menedżer sprzedaży IT (IT-SalesmanagerIn)
- Asystent ds. marketingu (MarketingassistentIn)
- Konsultant PR (PR-BeraterIn)
- Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760152 Menedżer ds. kluczowych klientów (Key-Account-Manager/in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Menedżer ds. kluczowych klientów (Key-Account-ManagerIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

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.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)