

Manager de cont cheie (Key-Account-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Activități principale (Haupttätigkeiten)

Managerii de cont cheie sunt responsabili pentru construirea și menținerea unor relații bune cu clienții. Ai grijă și consiliezi clienții importanți individuali sau un anumit grup de clienți ai unei companii. Aceștia sunt persoanele centrale de contact pentru acești clienți, creează oferte, conduc negocieri de preț și contract și iau măsuri pentru a promova loialitatea clienților. Pe lângă sprijinirea și îngrijirea clienților existenți, analiza nevoilor clienților și dezvoltarea de soluții specifice companiei, sarcinile sale principale includ achiziționarea de noi clienți majori.

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.

Venituri (Einkommen)

Manager de cont cheie câștigă între 2.300 și 3.950 euro brut pe lună (Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

În funcție de nivelul de calificare, salariul de pornire poate fi mai mare (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Ocupație cu școală profesională de nivel mediu și pregătire tehnică : 2.300 până la 2.480 euro brut (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto)
- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică : 2.460 până la 3.180 euro brut (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto)
- Ocupația academică : 2.800 până la 3.950 euro brut (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto)

Oportunități de angajare (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Managerii de cont cheie lucrează în companii mai mari din toate sectoarele economiei, în comerț, comerț și industrie, precum și în sectoarele financiare, IT și servicii.

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.

Posturi vacante curente (Aktuelle Stellenangebote)

.... în serviciul online de plasare a locurilor de muncă AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **104**  către camera eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Abilități profesionale necesare în reclame (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Procesarea comenzii (Auftragsbearbeitung)
- Managementul reclamațiilor (Beschwerdemanagement)
- Managementul relației cu clienții (Customer Relationship Management)

- Dezvoltarea strategiilor de vânzare (Entwicklung von Vertriebsstrategien)
- Sisteme ERP (ERP-Systeme)
- Cunoștințe de marketing (Marketingkenntnisse)
- Analiza pieței (Marktanalysen)
- Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
- Procesarea reclamației (Reklamationsbearbeitung)
- Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung)

Alte competențe profesionale (Weitere berufliche Kompetenzen)

Competențe profesionale de bază (Berufliche Basiskompetenzen)

- Managementul relației cu clienții (Customer Relationship Management)
- Abilități de asistență clienți (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Cunoștințe privind vânzările (Verkaufskenntnisse)
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskenntnisse)

Competențe profesionale tehnice (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Cunoștințe despre software pentru aplicații comerciale (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Software de afaceri multi-industrie (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Everbill (Everbill), Sisteme ERP (ERP-Systeme))
- Competențe de comerț electronic (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Software de comerț electronic (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
 - Servicii electronice în industrii (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Achiziții electronice (E-Procurement))
- Cunoașterea aplicațiilor IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Operarea software-ului intern (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Cunoștințe despre aplicațiile software de birou (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Cunoștințe de aplicație Excel (Excel-Anwendungskenntnisse))
 - Întreținerea datelor (Datenpflege)
- Cunoștințe despre cumpărături (Einkaufskenntnisse)
 - Achiziții operaționale (Operativer Einkauf) (z. B. Negocierea contractului (Vertragsverhandlung))
 - Asigurarea disponibilității bunurilor (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
- Competențe lingvistice străine (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleză (Englisch)
- Abilități de asistență clienți (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Competență de consultanță (Beratungskompetenz) (z. B. Informații despre produs (Produktinformation), Sfaturi pentru clienți (Kundenberatung))
 - Managementul reclamațiilor (Beschwerdemanagement)
 - Managementul relației cu clienții (Customer Relationship Management) (z. B. Gestionarea creanțelor (Claim Management), Menținerea relațiilor cu clienții (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Gestionarea contului cheie (Key Account Management)
 - Serviciu clienți în vânzări (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Serviciu clienți (Kundenservice)
 - Asistență regulată pentru clienți (Stammkundenbetreuung)
- Abilități de management (Managementkenntnisse)
 - Managementul relațiilor (Beziehungsmanagement) (z. B. Menținerea relației (Beziehungspflege))
 - Guvernanță corporativă strategică (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientarea către piață)

(Marktorientierung))

- Cunoștințe de marketing (Marketingkenntnisse)
 - Marketing direct (Direktmarketing) (z. B. Dialog de marketing (Dialogmarketing))
 - Cercetare de piață (Marktforschung) (z. B. Analiza pieței (Marktanalysen))
- Cunoașterea tehnologiilor de comunicații și telecomunicații (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematică (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Prelucrare (Sachbearbeitung)
 - Procesarea comenzii (Auftragsabwicklung) (z. B. Intrarea comenzii (Auftragserfassung), Pregătirea ofertelor (Angebotserstellung), Prelucrarea contractului (Vertragsabwicklung), Solicitarea ofertelor (Angebotseinholung))
- Cunoașterea statisticilor (Statistikkenntnisse)
 - Metode statistice (Statistische Methoden) (z. B. Analiza datelor statistice (Statistische Datenanalyse))
- Consultanță în afaceri și impozitare (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Consultanță în management (Unternehmensberatung) (z. B. Sfaturi strategice (Strategische Beratung))
- Cunoștințe privind vânzările (Verkaufskenntnisse)
 - Comerț cu ridicata (Großhandel)
 - Strategii de vânzare (Verkaufsstrategien) (z. B. Vânzarea proiectului (Projektverkauf), Vânzări de produse (Produktverkauf))
 - Tehnologie de vânzare (Verkaufstechnik) (z. B. Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung), Vânzare consultativă (Consultative Selling))
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskenntnisse)
 - După vânzare (After-Sales)
 - Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
 - Prevânzare (Pre-Sales)
 - Distribuirea serviciilor (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribuția produselor (Vertrieb von Produkten)
 - Strategii și concepte de vânzare (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Dezvoltarea strategiilor de piață (Entwicklung von Marktstrategien), Managementul conductei de vânzări (Sales-Pipeline-Management))
- Abilități de prelegere și prezentare (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Ținerea de prelegeri și prezentări (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organizarea de prezentări online (Abhalten von Online-Präsentationen), Ținerea prezentărilor clienților (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Competențe profesionale generale

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Asertivitate (Durchsetzungsvermögen)
- Aspect bun (Gutes Auftreten)
- Afinitate IT (IT-Affinität)
- Înțelegere comercială (Kaufmännisches Verständnis)
- Abilități de comunicare (Kommunikationsstärke)
 - Puterea de negociere (Verhandlungsstärke)
- Talent organizațional (Organisationstalent)
- Disponibilitatea de a călători (Reisebereitschaft)
- Orientarea serviciului (Serviceorientierung)
- Talent în vânzări (Verkaufstalent)

Abilități digitale conform DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 De bază		2 lucrători independenți		3 Avansat		4 Foarte specializat	
Descriere: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.							

Informații detaliate despre competențele digitale
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Domeniul de competență	Nivel (e) de competență de la ... la ...								Descriere
0 - Elemente de bază, acces și înțelegere digitală	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 - Manipularea informațiilor și a datelor	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 - Comunicare, interacțiune și colaborare	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 - Creare, producere și publicare	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 - Securitatea și utilizarea durabilă a resurselor	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 - Rezolvarea problemelor, inovarea și învățarea continuă	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.

Formare, certificate, formare continuă
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Nivele tipice de calificare
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Ocupație cu școală profesională de nivel mediu și pregătire tehnică (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Ocupația academică (Akademischer Beruf)

Instruire

(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

Certificate și calificări (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Formare în management (Management-Ausbildungen)
 - Certificat de Manager de Conturi Cheie (Zertifikat Key-Account-ManagerIn)

Educație continuă

(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

Cunoașterea limbii germane conform 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.

Informații profesionale suplimentare (Weitere Berufsinfos)

Mediul de lucru (Arbeitsumfeld)

- Rămâne în străinătate (Auslandsaufenthalte)
- Contact constant cu oamenii (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Specializări profesionale (Berufsspezialisierungen)

Consilier major pentru clienți (GroßkundInnenberaterIn)

Manager cont cheie (GroßkundInnenbetreuerIn)

Reprezentant obișnuit al clienților (StammkundenbetreuerIn)

Manager cont cheie (Key-AccounterIn)

Manager clienți (KundInnenmanagerIn)

Reprezentant de vânzări (m/f) în zona Key Account (Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account)

Reprezentant de vânzări (Manager de cont cheie) (VerkaufsrepräsentantIn (Key-Account-ManagerIn))

Junior Account Manager (Junior Account-ManagerIn)

Key Account Manager în Finanțe (Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen)

Manager de cont cheie în post-vânzare (Key Account-ManagerIn im After sales)

Key Account Manager în sectorul FMCG (Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG)

Manager de cont digital (Digital Account-ManagerIn)

After-Sales-ManagerIn

Profesii conexe (Verwandte Berufe)

- Manager Dezvoltare Afaceri (Business-Development-ManagerIn)
- Manager de relații cu clienții (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Agent comercial (HandelsvertreterIn)
- director de vânzări IT (IT-SalesmanagerIn)
- Asistent de marketing (MarketingassistentIn)

- Consultant PR (PR-BeraterIn)
- Director de vânzări (SalesmanagerIn)

Alocarea în zonele și grupurile profesionale ale BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Comerț, logistică, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- **Vânzări, consultanță, achiziții (Vertrieb, Beratung, Einkauf)**

Alocarea la clasificarea profesională AMS (șase cifre)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechststeller))

- 760152 Manager de cont cheie (Key-Account-Manager/in)

Informații în lexiconul vocațional

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informații în busola de antrenament

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Manager de cont cheie (Key-Account-ManagerIn)



Textul a fost tradus automat din germană. Termenii germani sunt indicați între paranteze.

ACEST SERVICIU POT INCLUDE TRADUCERI OFERITE DE GOOGLE. GOOGLE DECLARĂ ORICE RESPONSABILITATE CU PRIVIRE LA TRADUCERI, EXPRESĂ SAU IMPLICITĂ, INCLUSIV ORICE RESPONSABILITATE PENTRU EXACTITATE, FIABILITATE ȘI ORICE RESPONSABILITATE IMPLICITĂ PENTRU EFICIENȚA PIEȚEI ȘI RESPONSABILITATE.

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 JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Acest profil profesional a fost actualizat pe 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)