

Key Account Manager (Key-Account-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Manažéri kľúčových zákazníkov sú zodpovední za budovanie a udržiavanie dobrých vzťahov so zákazníkmi. Staráte sa a radíte jednotlivým veľkým zákazníkom alebo špecifickej skupine zákazníkov spoločnosti. Sú centrálnymi kontaktnými osobami pre týchto zákazníkov, vytvárajú ponuky, vedú cenové a zmluvné rokovania a prijímajú opatrenia na podporu lojality zákazníkov. Okrem podpory a starostlivosti o existujúcich zákazníkov, analýzy potrieb zákazníkov a vývoja riešení špecifických pre spoločnosť patrí medzi jej hlavné úlohy získavanie nových veľkých zákazníkov.

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.

Príjem (Einkommen)

Key Account Manager zarába od 2.300 do 3.950 eur hrubého mesačne (Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

V závislosti od úrovne kvalifikácie môže byť nástupný plat vyšší (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.300 až 2.480 brutto eur (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.460 až 3.180 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto)
- Akademické zamestnanie : 2.800 až 3.950 brutto eur (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Key account manažéri pracujú vo väčších spoločnostiach vo všetkých sektoroch ekonomiky, v obchode, obchode a priemysle, ako aj vo finančnom sektore, IT sektore a sektore služieb.

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.

Aktuálne voľné miesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v službe AMS online sprostredkovanie práce (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **94**  do miestnosti eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Profesionálne znalosti požadované v reklamách (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Spracovanie objednávky (Auftragsbearbeitung)
- Riadenie sťažností (Beschwerdemanagement)
- Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management)

- Rozvoj predajných stratégií (Entwicklung von Vertriebsstrategien)
- ERP systémy (ERP-Systeme)
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
- Analýza trhu (Marktanalysen)
- Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
- Vybavovanie sťažností (Reklamationsbearbeitung)
- Vyjednávane o predaji (Verkaufsverhandlung)

Ďalšie odborné schopnosti **(Weitere berufliche Kompetenzen)**

Základné odborné schopnosti **(Berufliche Basiskompetenzen)**

- Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management)
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskennntnisse)
- Znalosti predaja (Verkaufskennntnisse)
- Znalosti predaja (Vertriebskennntnisse)

Technické odborné znalosti **(Fachliche berufliche Kompetenzen)**

- Znalosť softvéru podnikových aplikácií (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kennntnisse)
 - Medziodvetvový obchodný softvér (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. ERP systémy (ERP-Systeme), Everbill (Everbill))
- Schopnosti elektronického obchodu (E-Commerce-Kennntnisse)
 - Elektronické služby v priemysle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Elektronické obstarávanie (E-Procurement))
 - Softvér pre elektronický obchod (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskennntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Údržba údajov (Datenpflege)
 - Znalosť aplikácií kancelárskeho softvéru (Bürosoftware-Anwendungskennntnisse) (z. B. Znalosť aplikácie Excel (Excel-Anwendungskennntnisse))
- Znalosť nakupovania (Einkaufskennntnisse)
 - Zabezpečenie dostupnosti tovaru (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Operatívny nákup (Operativer Einkauf) (z. B. Rokovanie o zmluve (Vertragsverhandlung))
- Znalosť cudzieho jazyka (Fremdsprachenkennntnisse)
 - Angličtina (Englisch)
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz) (z. B. Informácie o výrobku (Produktinformation), Zákaznícke poradenstvo (Kundenberatung))
 - Riadenie sťažností (Beschwerdemanagement)
 - Správa kľúčového účtu (Key Account Management)
 - Zákaznícky servis v predaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Zákaznícky servis (Kundenservice)
 - Pravidelná zákaznícka podpora (Stammkundenbetreuung)
 - Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management) (z. B. Správa pohľadávok (Claim Management), Udržiavanie vzťahov so zákazníkmi (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Manažérske schopnosti (Managementkennntnisse)
 - Riadenie vzťahov (Beziehungsmanagement) (z. B. Udržiavanie vzťahov (Beziehungspflege))
 - Strategické riadenie spoločnosti (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientácia na trh (Marktorientierung))

- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Priamy marketing (Direktmarketing) (z. B. Dialógový marketing (Dialogmarketing))
 - Prieskum trhu (Marktforschung) (z. B. Analýza trhu (Marktanalysen))
- Znalosť komunikačných a telekomunikačných technológií (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematika (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
 - Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung) (z. B. Príprava ponúk (Angebotserstellung), Spracovanie zmluvy (Vertragsabwicklung), Zadanie objednávky (Auftragserfassung), Vyžiadanie ponúk (Angebotseinholung))
- Znalosť štatistiky (Statistikkenntnisse)
 - Štatistické metódy (Statistische Methoden) (z. B. Analýza štatistických údajov (Statistische Datenanalyse))
- Obchodné a daňové poradenstvo (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Poradenstvo v oblasti riadenia (Unternehmensberatung) (z. B. Strategické rady (Strategische Beratung))
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)
 - Veľkoobchod (Großhandel)
 - Technológia predaja (Verkaufstechnik) (z. B. Vyjednávanie o predaji (Verkaufsverhandlung), Poradenský predaj (Consultative Selling))
 - Stratégie predaja (Verkaufsstrategien) (z. B. Predaj produktov (Produktverkauf), Projektový predaj (Projektverkauf))
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Po predaji (After-Sales)
 - Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
 - Predpredaj (Pre-Sales)
 - Distribúcia služieb (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribúcia výrobkov (Vertrieb von Produkten)
 - Stratégie a koncepcie predaja (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Rozvoj trhových stratégií (Entwicklung von Marktstrategien), Manažment predajných kanálov (Sales-Pipeline-Management))
- Prednáškové a prezentačné schopnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Realizácia prednášok a prezentácií (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Realizácia prezentácií pre zákazníkov (Abhalten von Kundenpräsentationen), Organizovanie online prezentácií (Abhalten von Online-Präsentationen))

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Asertivita (Durchsetzungsvermögen)
- Dobrý vzhľad (Gutes Auftreten)
- IT afinita (IT-Affinität)
- Obchodné porozumenie (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikačné schopnosti (Kommunikationsstärke)
 - Vyjednávacia sila (Verhandlungsstärke)
- Organizačný talent (Organisationstalent)
- Ochota cestovať (Reisebereitschaft)
- Orientácia na služby (Serviceorientierung)
- Predajný talent (Verkaufstalent)

Digitálne zručnosti podľa DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Základné		2 živnostníci		3 Rozšírené		4 Vysoko špecializované	
Popis: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.							

Podrobné informácie o digitálnych zručnostiach
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Oblasť pôsobnosti	Úroveň kompetencií od ... do ...								Popis
0 - Základy, prístup a digitálne porozumenie	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 - Nakladanie s informáciami a údajmi	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 - Komunikácia, interakcia a spolupráca	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 - Tvorba, produkcia a publikovanie	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 - Bezpečnosť a trvalo udržateľné využívanie zdrojov	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 - Riešenie problémov, inovácie a ďalšie vzdelávanie	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.

Školenia, osvedčenia, ďalšie školenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typické úrovne znalostí
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Akademické zamestnanie (Akademischer Beruf)

Školenie

(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

Certifikáty a kvalifikácie (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Školenie manažmentu (Management-Ausbildungen)
 - Certifikát manažéra kľúčových zákazníkov (Zertifikat Key-Account-ManagerIn)

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa 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.

Ďalšie odborné informácie

(Weitere Berufsinfos)

Pracovné prostredie

(Arbeitsumfeld)

- Pobyty v zahraničí (Auslandsaufenthalte)
- Neustály kontakt s ľuďmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Dotazník kompetencií

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Toto šesťmiestne číslo bolo zrušené; jeho nástupcom je nasledujúce šesťmiestne číslo: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

Odborné špecializácie

(Berufsspezialisierungen)

Hlavný zákaznícky poradca (GroßkundInnenberaterIn)

Key account manager (GroßkundInnenbetreuerIn)

Zástupca bežného zákazníka (StammkundenbetreuerIn)

Key account manager (Key-AccounterIn)

Manažér zákazníkov (KundInnenmanagerIn)

Obchodný zástupca (m/f) v oblasti kľúčových zákazníkov (Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account)

Obchodný zástupca (Key Account Manager) (VerkaufsrepräsentantIn (Key-Account-ManagerIn))

Junior Account Manager (Junior Account-ManagerIn)

Key Account Manager v oblasti financií (Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen)

Key Account Manager v popredajnom servise (Key Account-ManagerIn im After sales)

Key Account Manager v sektore FMCG (Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG)

Správca digitálnych účtov (Digital Account-ManagerIn)

After-Sales-ManagerIn

Súvisiace profesie

(Verwandte Berufe)

- Business Development Manager (Business-Development-ManagerIn)
- Manažér vzťahov so zákazníkmi (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Obchodný zástupca (HandelsvertreterIn)
- IT manažér predaja (IT-SalesmanagerIn)
- Marketingový asistent (MarketingassistentIn)
- PR konzultant (PR-BeraterIn)
- Vedúci predaja (SalesmanagerIn)

Pridelenie profesijným oblastiam a skupinám BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Obchod, logistika, doprava (Handel, Logistik, Verkehr)

- Predaj, poradenstvo, nákup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šestmiestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

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

Informácie v odbornom lexiku

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Key Account Manager (Key-Account-ManagerIn)



Text bol automaticky preložený z nemčiny. Nemecké výrazy sú uvedené v zátvorkách.

TÁTO SLUŽBA MÔŽE OBSAHOVAŤ PREKLADY POSKYTOVANÉ spoločnosťou GOOGLE. GOOGLE ZRIEKA AKÚKOL'VEK ZODPOVEDNOSŤ V SÚVISLOSTI S PREKLADMI, VÝRAZNÝMI ALEBO IMPLIKOVANÝMI, VRÁTANE VŠETKÝCH ZODPOVEDNOSTÍ ZA PRESNOSŤ, SPOĽAHLIVOSŤ A AKÚKOL'VEK SPRÁVNU ZODPOVEDNOSŤ ZA ÚČINNOSŤ NA TRHU A ODMIETNUTIE.

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.

Tento profesionálny profil bol aktualizovaný 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)