

Upravitelj ključnih računov (Key-Account-ManagerIn)

[Im BIS anzeigen](#)



Glavne dejavnosti

(Haupttätigkeiten)

Vodje ključnih strank so odgovorni za gradnjo in vzdrževanje dobrih odnosov s strankami. Skrbite in svetujete posameznim večjim strankam ali določeni skupini strank podjetja. So osrednje kontaktne osebe za te stranke, ustvarjajo ponudbe, vodijo pogajanja o cenah in pogodbah ter sprejemajo ukrepe za spodbujanje zvestobe strank. Poleg podpore in skrbi za obstoječe stranke, analiziranja potreb strank in razvoja rešitev, specifičnih za posamezno podjetje, njene glavne naloge vključujejo pridobivanje novih večjih strank.

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.

Dohodek

(Einkommen)

Upravitelj ključnih računov zasluži od 2.300 do 3.950 evrov bruto na mesec (Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Glede na stopnjo kvalifikacije je lahko začetna plača višja (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju : 2.300 do 2.480 evro bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto)
- Poklic z višjo poklicno solo in tehnično izobrazbo : 2.460 do 3.180 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto)
- Akademski poklic : 2.800 do 3.950 evro bruto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto)

Zaposlitvene možnosti

(Beschäftigungsmöglichkeiten)

Vodje ključnih strank delajo v večjih podjetjih v vseh sektorjih gospodarstva, v trgovini, trgovini in industriji ter v finančnem, IT in storitvenem sektorju.

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 prosta delovna mesta

(Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)97 ↗ v sobo za e-delō AMS (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Obdelava naročila (Auftragsbearbeitung)
- Upravljanje pritožb (Beschwerdemanagement)
- Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management)
- Razvoj prodajnih strategij (Entwicklung von Vertriebsstrategien)

- ERP sistemi (ERP-Systeme)
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
- Analiza trga (Marktanalysen)
- Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
- Obdelava pritožbe (Reklamationsbearbeitung)
- Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung)

Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne poklicne sposobnosti

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management)
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)

Tehnično strokovno znanje

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Poznavanje poslovne programske opreme (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Medindustrijska poslovna programska oprema (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. ERP sistemi (ERP-Systeme), Everbill (Everbill))
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Elektronske storitve v industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-javna naročila (E-Procurement))
 - Programska oprema za e -trgovino (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Vzdrževanje podatkov (Datenpflege)
 - Znanje o uporabi pisarniške programske opreme (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Poznavanje aplikacij Excel (Excel-Anwendungskenntnisse))
- Nakupovalno znanje (Einkaufskenntnisse)
 - Zagotavljanje razpoložljivosti blaga (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Operativni nakup (Operativer Einkauf) (z. B. Pogajanja o pogodbi (Vertragsverhandlung))
- Znanje tujih jezikov (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angleščina (Englisch)
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz) (z. B. Podatki o izdelku (Produktinformation), Svetovanje strankam (Kundenberatung))
 - Upravljanje pritožb (Beschwerdemanagement)
 - Upravljanje ključnih računov (Key Account Management)
 - Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Storitev za stranke (Kundenservice)
 - Redna podpora strankam (Stammkundenbetreuung)
 - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje terjatev (Claim Management), Vzdrževanje odnosov s strankami (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje odnosov (Beziehungsmanagement) (z. B. Vzdrževanje odnosov (Beziehungspflege))
 - Strateško upravljanje podjetij (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Tržna usmerjenost (Marktorientierung))
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)

- Neposredno trženje (Direktmarketing) (z. B. Marketing v dialogu (Dialogmarketing))
- Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Analiza trga (Marktanalysen))
- Poznavanje komunikacijskih in telekomunikacijskih tehnologij (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
- Telematika (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Obdelava (Sachbearbeitung)
 - Obdelava naročila (Auftragsabwicklung) (z. B. Priprava ponudb (Angebotserstellung), Obdelava pogodbe (Vertragsabwicklung), Vnos naročila (Auftragserfassung), Zbiranje ponudb (Angebotseinhaltung))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Statistične metode (Statistische Methoden) (z. B. Statistična analiza podatkov (Statistische Datenanalyse))
- Poslovno in davčno svetovanje (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Poslovno svetovanje (Unternehmensberatung) (z. B. Strateški nasveti (Strategische Beratung))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
 - Veleprodaja (Großhandel)
 - Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik) (z. B. Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung), Posvetovalna prodaja (Consultative Selling))
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja izdelkov (Produktverkauf), Prodaja projekta (Projektverkauf))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
 - Po prodaji (After-Sales)
 - Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
 - Predprodaja (Pre-Sales)
 - Distribucija storitev (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribucija izdelkov (Vertrieb von Produkten)
 - Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržnih strategij (Entwicklung von Marktstrategien), Vodenje prodajnega kanala (Sales-Pipeline-Management))
- Predavanja in predstavljene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen), Izvajanje spletnih predstavitev (Abhalten von Online-Präsentationen))

Splošne poklicne sposobnosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Asertivnost (Durchsetzungsvermögen)
- Dober videz (Gutes Auftreten)
- Afiniteta do IT (IT-Affinität)
- Komercialno razumevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
 - Pogajalska moč (Verhandlungsstärke)
- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Pripravljenost na potovanje (Reisebereitschaft)
- Usmerjenost v storitve (Serviceorientierung)
- Prodajni talent (Verkaufstalent)

Digitalne veščine glede na DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovno	2 samozaposlena	3 Napredno	4 Visoko specializirani

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.

Podrobne informacije o digitalnih veščinah
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje	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 - Ravnanje z informacijami in podatki	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 in sodelovanje	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 - Ustvarjanje, produkcija in objava	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 - Varnost in trajnostna raba virov	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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno 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.

Usposabljanje, certifikati, nadaljnje usposabljanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Tipične stopnje spremnosti

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademski poklic (Akademischer Beruf)

Uspozabljanje

(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

Potrdila in kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Uspozabljanje za management (Management-Ausbildungen)
 - Potrdilo o vodji ključnih strank (Zertifikat Key-Account-ManagerIn)

Nadaljnje izobraževanje

(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

**Znanje nemščine po 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.

**Dodatne strokovne informacije
(Weitere Berufsinfos)**

Delovno okolje

(Arbeitsumfeld)

- Bivanje v tujini (Auslandsaufenthalte)
- Stalen stik z ljudmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Strokovne specializacije

(Berufsspezialisierungen)

Glavni svetovalec strank (GroßkundInnenberaterIn)

Upravitelj ključnih strank (GroßkundInnenbetreuerIn)

Predstavnik stalnih strank (StammkundenbetreuerIn)

Vodja ključnih strank (Key-AccounterIn)

Vodja strank (KundInnenmanagerIn)

Prodajni zastopnik (m/ž) na področju ključnih kupcev (Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account)

Prodajni zastopnik (VerkaufsrepräsentantIn)

Junior Account Manager (Junior Account-ManagerIn)

Vodja ključnih strank v financah (Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen)

Vodja ključnih strank v poprodaji (Key Account-ManagerIn im After sales)

Vodja ključnih strank v sektorju FMCG (Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG)

Digital Account Manager (Digital Account-ManagerIn)

Sorodni poklici

(Verwandte Berufe)

- Vodja poslovnega razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Vodja odnosov s strankami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Komercialni zastopnik (HandelsvertreterIn)
- Vodja prodaje IT (IT-SalesmanagerIn)
- Pomočnik pri marketingu (MarketingassistentIn)
- PR svetovalec (PR-BeraterIn)
- Vodja prodaje (SalesmanagerIn)

Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

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

- Prodaja, svetovanje, nakup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760152 Upravitelj ključnih računov (Key-Account-Manager/in)

Informacije v poklicnem leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacije v kompasu za vadbo

(Informationen im Ausbildungskompass)

- Upravitelj ključnih računov (Key-Account-ManagerIn)

 powered by Google Translate

Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRNAVA VSAKO ODGOVORNOST V ZVEZI S PREVODI, IZRESNO ALI IMPLICIRANO, VKLJUČUJOČO VSAKO ODGOVORNOST ZA TOČNOST, ZANESLJIVOST IN KAKRŠNO NAKLJUČNO ODGOVORNOST ZA UČINKOVITOST TRGA IN 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 STILL SCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILL SCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ta profesionalni profil je bil posodobljen 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)