

Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (м/ж) (Key-Account-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Менеджери з роботи з ключовими клієнтами несуть відповідальність за побудову та підтримку хороших відносин із клієнтами. Ви доглядаєте та консультуєте окремих основних клієнтів або певну групу клієнтів компанії. Вони є центральними контактними особами для цих клієнтів, створюють пропозиції, ведуть переговори щодо ціни та контрактів і вживають заходів для підвищення лояльності клієнтів. Крім підтримки існуючих клієнтів і турботи про них, аналізу потреб клієнтів і розробки рішень для конкретної компанії, її основні завдання включають залучення нових великих клієнтів.

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.

Дохід (Einkommen)

Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (м/ж) заробляє від 2.300 до 3.950 євро брутто на місяць (Key-Account-ManagerInnen verdienen ab 2.300 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Професія з середньою професійно-технічною освітою : від 2.300 до 2.480 євро брутто (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.480 Euro brutto)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою : від 2.460 до 3.180 євро брутто (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 3.180 Euro brutto)
- Академічна професія : від 2.800 до 3.950 євро брутто (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.950 Euro brutto)

Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Менеджери з роботи з ключовими клієнтами працюють у великих компаніях у всіх секторах економіки, у торгівлі, комерції та промисловості, а також у фінансовому секторі, IT та сфері послуг.

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.

Актуальні вакансії (Aktuelle Stellenangebote)

.... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)98  до кімнати електронних вакансій AMS (zum AMS-eJob-Room)

Професійні навички, запитовані в оголошеннях (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Обробка замовлення (Auftragsbearbeitung)
- Управління скаргами (Beschwerdemanagement)
- Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management)

- Розробка стратегій збуту (Entwicklung von Vertriebsstrategien)
- ERP системи (ERP-Systeme)
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
- Аналіз ринку (Marktanalysen)
- Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
- Розгляд скарг (Reklamationsbearbeitung)
- Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung)

Інші професійні навички (Weitere berufliche Kompetenzen)

Базові професійні навички (Berufliche Basiskompetenzen)

- Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management)
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskennnisse)
- Навички продажів (Verkaufskennnisse)
- Навички продажів (Vertriebskennnisse)

Технічні професійні навички (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Знання програмного забезпечення бізнес-додатків (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kennnisse)
 - Міжгалузеве програмне забезпечення для бізнесу (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. ERP системи (ERP-Systeme), Everbill (Everbill))
- Навички електронної комерції (E-Commerce-Kennnisse)
 - Електронні послуги в промисловості (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Електронні закупівлі (E-Procurement))
 - Програмне забезпечення для електронної комерції (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
- Знання застосування ІТ (EDV-Anwendungskennnisse)
 - Експлуатація власного програмного забезпечення (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Ведення даних (Datenpflege)
 - Знання офісного програмного забезпечення (Bürosoftware-Anwendungskennnisse) (z. B. Знання програми Excel (Excel-Anwendungskennnisse))
- Навички закупівлі (Einkaufskennnisse)
 - Забезпечення наявності товарів (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Оперативні закупівлі (Operativer Einkauf) (z. B. Укладання договору (Vertragsverhandlung))
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Англійська (Englisch)
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskennnisse)
 - Консультаційна компетентність (Beratungskompetenz) (z. B. Інформація про продукт (Produktinformation), Консультації клієнтів (Kundenberatung))
 - Управління скаргами (Beschwerdemanagement)
 - Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
 - Обслуговування клієнтів у сфері продажів (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Обслуговування клієнтів (Kundenservice)
 - Регулярна підтримка клієнтів (Stammkundenbetreuung)
 - Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (z. B. Управління претензіями (Claim Management), Підтримка відносин з клієнтами (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Навички управління (Managementkenntnisse)
 - Управління відносинами (Beziehungsmanagement) (z. B. Підтримка відносин (Beziehungspflege))

- Стратегічне управління (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Орієнтація на ринок (Marktorientierung))
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
 - Прямий маркетинг (Direktmarketing) (z. B. Діалоговий маркетинг (Dialogmarketing))
 - Дослідження ринку (Marktforschung) (z. B. Аналіз ринку (Marktanalysen))
- Знання комунікаційних та телекомунікаційних технологій (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Телематика (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- обробки (Sachbearbeitung)
 - Обробка замовлення (Auftragsabwicklung) (z. B. Створення пропозиції (Angebotserstellung), Обробка договору (Vertragsabwicklung), Введення замовлення (Auftragserfassung), Запрошення (Angebotseinholung))
- Знання статистики (Statistikkenntnisse)
 - Статистичні методи (Statistische Methoden) (z. B. Статистичний аналіз даних (Statistische Datenanalyse))
- Бізнес та податкові консультації (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Бізнес-консалтинг (Unternehmensberatung) (z. B. Стратегічний консалтинг (Strategische Beratung))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
 - Оптова торгівля (Großhandel)
 - Техніка продажу (Verkaufstechnik) (z. B. Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung), Консультативний продаж (Consultative Selling))
 - Стратегії продажів (Verkaufsstrategien) (z. B. Продаж продукту (Produktverkauf), Продаж проекту (Projektverkauf))
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
 - Після продажу (After-Sales)
 - Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
 - Попередній продаж (Pre-Sales)
 - Розповсюдження послуг (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Реалізація продукції (Vertrieb von Produkten)
 - Стратегії та концепції продажів (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Розробка ринкових стратегій (Entwicklung von Marktstrategien), Управління конвеєром продажів (Sales-Pipeline-Management))
- Лекційні та презентаційні навички (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Проведення лекцій та презентацій (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Проведення презентацій для клієнтів (Abhalten von Kundenpräsentationen), Проведення онлайн-презентацій (Abhalten von Online-Präsentationen))

Передача професійних навичок (Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Напористість (Durchsetzungsvermögen)
- Гарний зовнішній вигляд (Gutes Auftreten)
- ІТ-спорідненість (IT-Affinität)
- Комерційне розуміння (Kaufmännisches Verständnis)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
 - Переговорна сила (Verhandlungsstärke)
- Організаційний талант (Organisationstalent)
- Готовність подорожувати (Reisebereitschaft)
- Сервісна орієнтація (Serviceorientierung)
- Талант продажів (Verkaufstalent)

**Цифрові навички згідно з DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p>Опис: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.</p>							

**Детальна інформація про цифрові навички
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння									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 - Обробка інформації та даних									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 - Спілкування, взаємодія та співпраця									Key-Account-ManagerInnen verwenden digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen zumindest auf selbstständigen Niveau.
3 - Створення, виготовлення та публікація									Key-Account-ManagerInnen müssen umfangreiche und neue digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Безпека та стале використання ресурсів									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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання									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.

**Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Типові рівні кваліфікації
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Професія з середньою професійно-технічною освітою (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Академічна професія (Akademischer Beruf)

Освіта

(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

Сертифікати та ступені підготовки (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Навчання управлінських кадрів (Management-Ausbildungen)
 - Сертифікат менеджера з ключових клієнтів (Zertifikat Key-Account-ManagerIn)

Неперервна освіта

(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

Знання німецької мови згідно 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.

Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)

Робоче середовище (Arbeitsumfeld)

- перебування за кордоном (Auslandsaufenthalte)
- Постійний контакт з людьми (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Професійні спеціальності (Berufsspezialisierungen)

Головний радник клієнтів (GroßkundInnenberaterIn)
Менеджер із ключових клієнтів (GroßkundInnenbetreuerIn)
Представник постійного клієнта (StammkundenbetreuerIn)

Менеджер із ключових клієнтів (Key-AccounterIn)
Менеджер по роботі з клієнтами (KundInnenmanagerIn)

Торговий представник (м/ж) у сфері ключових клієнтів (Sales Representative (m/w) im Bereich Key Account)

Торговий представник (VerkaufsrepräsentantIn)

Молодший менеджер з роботи з клієнтами (Junior Account-ManagerIn)

Менеджер з роботи з ключовими клієнтами у сфері фінансів (Key-Account-ManagerIn im Finanzwesen)

Менеджер із ключових клієнтів відділу післяпродажного обслуговування (Key Account-ManagerIn im After sales)

Менеджер із ключових клієнтів у секторі FMCG (Key Account-ManagerIn im Bereich FMCG)

Digital Account Manager (Digital Account-ManagerIn)

After-Sales-ManagerIn

Суміжні професії (Verwandte Berufe)

- Менеджер з розвитку бізнесу (м/ж) (Business-Development-ManagerIn)
- Менеджер по роботі з клієнтами (м/ж) (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)

- Консультант з продажу в галузі IT (м/ж) (IT-SalesmanagerIn)
- Помічник з маркетингу (м/ж) (MarketingassistentIn)
- PR-консультант (м/ж) (PR-BeraterIn)
- Менеджер з продажу (м/ж) (SalesmanagerIn)

Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

торгівля, логістика, транспорт (Handel, Logistik, Verkehr)

- Продажі, консультації, закупівлі (Vertrieb, Beratung, Einkauf)



Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760152 Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (Key-Account-Manager/in)

Інформація у професійному словнику

(Informationen im Berufslexikon)

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

Інформація в навчальному компасі

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (м/ж) (Key-Account-ManagerIn)



Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.

ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ, ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ, НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ N.

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.

Цей професійний профіль було оновлено 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)