

## Key Account Manager (m/w)

### Dein neues Aufgabengebiet:

- Du bist verantwortlich für die intensive Betreuung unserer Gewerbekunden
- Du arbeitest an dem Ausbau neuer Kundenbeziehungen
- Du entwickelst zusammen mit dem Marketing neue Vertriebskampagnen und setzt diese um
- Du koordinierst Projektanfragen von der Beratung, Verhandlung bis hin zum Vertragsabschluss
- Du erstellst selbstständig Angebote und Verträge
- Du repräsentierst repay.me persönlich bei den Kunden und auf nationalen und internationalen Messen

### Das bringst du mit:

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes BWL Studium oder einen vergleichbaren Abschluss
- Du kannst langjährige Berufserfahrung im B2B Vertrieb vorweisen
- Du verfügst über sehr gute kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Du begeisterst dich für den E-Commerce und hast Freude im Umgang mit Menschen
- Du hast sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Du zeigst Eigeninitiative und arbeitest selbstverantwortlich
- Du bist flexibel und reist gerne

### Unser Angebot:

- Wir arbeiten in einem kleinen, autonomen Team mit einem hohen Maß an kreativer Freiheit
- Wir bieten eine offene Unternehmenskultur mit talentierten, inspirierenden Kollegen
- Wir stellen einen Arbeitsplatz im Herzen Berlins mit sehr guten Anbindungen bereit
- Wir sorgen für die stetige Weiterbildung unseres Team und stellen jedem Mitglied ein Budget zur Verfügung, um an Konferenzen und Schulungen teilzunehmen
- Wir gewährleisten jedem Mitarbeiter eine betriebliche Altersvorsorge
- Wir bieten einen frischen Smoothie zum Start in den Tag :D

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann schicke deine Bewerbung an:

[recruiting@repay.me](mailto:recruiting@repay.me)