

Senior Key Account Manager

- 📍 Smarketer Berlin
- 📍 Smarketer Kassel



Hey Gipfelstürmer, Dein unternehmerisches Gespür treibt Dich an? Mit Deinem Growth-Mindset sicherst Du unsere wachsende Unternehmensentwicklung? Deine Überzeugungskraft zieht andere in Deinen Bann? Dann werde ein Teil unserer Mannschaft als Senior Business Partner!

Deine Aufgaben

Als Senior Key Account Manager kennst Du Deinen Kunden besser als Dich selbst. Du kannst Dich auf Dein Gespür für innovative Ideen und datenbasierte Lösungsfindung verlassen. Dabei hilft Dir Deine offene Kommunikation und Dein strategisches Know-how. Zusammen mit Deinem Co-Piloten aus dem SEA Engineering machst Du die Kunden groß!

Zielsetzung Deiner Position

- **Potentialentdecker:** Du bist der Ansprechpartner für Bestandskunden und baust langfristige, positive Beziehungen auf. Du erkennst die Chancen und Optionen deiner Kunden und hilfst ihnen, langfristig zu wachsen.
- **Strategieberater:** Du entwickelst gemeinsam mit Deinen Kunden eine nachhaltige Wachstumsstrategie (kurz- mittel- und langfristig) und vereinbarst strategische Ziele.
- **Dialoger:** Du stellst einen reibungslosen Informationsfluss zwischen Deinen Kunden und Deinem Team sicher. Dafür besprichst Du in regelmäßigen Meetings den

Fortschritt der Kampagnen und visualisiert Erfolge für Deine Kunden.

- Controller: Du erstellst und verwaltest das Controlling (z.B. Performance Reporting) Deiner Kunden. Die Auswertung der Kennzahlen wird zur Grundlage für operative und strategische Entscheidungen und das Erreichen der Ziele.
- Teamplayer: Du arbeitest eng mit Deinem Team, insbesondere dem SEA Engineer zusammen. Dabei übernimmst Du die fachliche Beratung der Kunden und Dein Teampartner die Umsetzung der Kampagne.

Die Anforderungen

- Ein erfolgreich abgeschlossenes (Fach-) Hochschulstudium in den Bereichen BWL, VWL, Marketing, Medien, Kommunikation oder vergleichbar
- Mindestens 4 Jahre Berufserfahrung in der Beratung, im Marketing, im Vertrieb oder in vergleichbaren Branchen
- Fundierte Erfahrungen im Umgang mit Key Accounts auf allen Unternehmensebenen
- Deine Persönlichkeit ist geprägt durch Innovationskraft, Kommunikationsfähigkeit sowie Kundenorientierung
- Ausgezeichnete analytische Fähigkeiten und Erfahrung im Controlling
- Sichere Präsentationsfähigkeiten auf allen Hierarchieebenen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Erfahrung in der Unternehmensberatung sind wünschenswert

Unser Angebot

- Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem beständigen, zukunftsorientierten Unternehmensfeld
- Attraktives Gehaltspaket
- Eigenständige Verantwortung für den Wachstum Deiner persönlichen Großkunden
- Herausragender Teamspirit mit hilfsbereiten & wertschätzenden Teams
- Flexible Arbeitszeiten & Homeoffice, die sich nach Deinem Alltag richten
- Fortbildungsbudget für Deine persönliche Weiterentwicklung
- Zahlreiche Team-Events, sportliche Aktivitäten & Firmenfeiern
- Mitarbeiterangebote & BVG-Firmenticket
- Betriebliche Altersvorsorge
- Ergonomischer Arbeitsplatz in zentraler Lage mit guter Verkehrsanbindung
- Hunde-freundliches Unternehmen sowie spezielle Eltern-Benefits
- Kostenloses Obst, Snacks & Getränke u.v.m.

- Verstärke unsere Mannschaft mit Deinem Ideenreichtum, Tatkraft und Growth Mindset. Lass uns den Gipfel gemeinsam erklimmen – wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Das Smarketer Team besteht aktuell aus 18 verschiedenen Nationalitäten, unterschiedlicher Religionen und Altersgruppen. Gemeinsam bringen wir europaweit Google Ads-Projekte in Schwung. Teamspirit, ein hoher Leistungsanspruch an sich selbst und gemeinsames Wachstum: Das sind die zutreffendsten Charaktereigenschaften unseres Smarketer Teams, die uns zu einem serviceorientierten Partner für smartes Google & Microsoft Ads-Marketing geformt haben. Verstärke unsere Mannschaft mit Deinem Ideenreichtum, Tatkraft und Growth Mindset. Lass uns den Gipfel gemeinsam erklimmen!