Key Account Manager*in / Account Manager*in

BERUFSBESCHREIBUNG

Key Account Manager*innen sind auf Großkunden (Schlüsselkunden) spezialisierte Kundenbetreuer*innen. Sie erfassen die Kundinnen und Kunden eines Unternehmens in Datenbanken und analysieren den Kundenstock hinsichtlich Verkaufs- und Gewinnzahlen, Entwicklungspotenziale, Reklamationen, Absatzwegen und dergleichen. Sie planen Sonderaktionen und Rabatte und entwickeln maßgeschneiderte Konzepte zur optimalen Betreuung der Kundinnen und Kunden, insbesondere der Großkunden, um diese an das Unternehmen zu binden.

Key Account Manager*innen kommen in allen größeren Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbetrieben zum Einsatz und verfügen neben Know-how in Marketing und Werbung auch über weitere betriebswirtschaftliche und/oder technische Fachkenntnisse ihrer Branche.

Ausbildung

Basis für den Beruf Key Account Manager*in bildet in der Regel ein wirtschaftswissenschaftliches/betriebswirtschaftliches Fachhochschul- oder Universitätsstudium, aber auch der Abschluss einer kaufmännischen oder wirtschaftlichen berufsbildenden Schule (HAK, HLW) oder eines kaufmännischen Lehrberufs kann auf diesen Beruf vorbereiten.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft