

Key Account Manager (m/w/d)

Standort: 10249, Berlin (Friedrichshain-Kreuzberg) Friedrichshain
Zeitmodell: Vollzeit
Arbeitsbeginn: Nach Rücksprache
Wochenstunden: 40.00
Vergütung: auf Verhandlungsbasis



Die House of HR Familie wächst zusammen. Innerhalb unseres Powerhouses House of Healthcare GmbH verknüpfen sich die pluss Unternehmensgruppe, avanti GmbH und DOCSTR GmbH immer enger, um mehr Möglichkeiten und Chancen für jeden Einzelnen zu schaffen. Daher prüfen wir alle eingehenden Bewerbungen auf Vakanzen im gesamten Powerhouse.

pluss – Wo Leidenschaft auf Vertrieb trifft

Wir sind ein dynamisches Unternehmen, das mit innovativen Vertriebsstrategien neue Maßstäbe setzt. Für unser Gebiet **Berlin/Brandenburg** suchen wir einen

Key Account Manager (m/w/d)

In dieser Rolle werden Sie im strategischen Vertrieb arbeiten und eng mit unseren regionalen Niederlassungen kooperieren. Ihr besonderer Fokus liegt auf dem Ausbau der Pflegelandschaft und des sozialen Bereichs in der Region.

Ihre Vorteile:

- **Mensch im Mittelpunkt:** Ein mittelständisches Unternehmen, bei dem Werte aktiv gelebt werden.
- **Kollegiales Team:** Ein humorvolles Umfeld, in dem Zusammenhalt und Spaß großgeschrieben werden.
- **Entwicklungsmöglichkeiten:** Viel Raum für Ihre Ideen, umfassende Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildung.
- **Flexibilität:** Kombination aus flexibler Remote-Arbeit und regelmäßigen Besuchen bei Ihren Key Accounts.
- **Gesundheit und Familie:** Flexible Arbeitszeiten zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf.
- **Attraktive Konditionen:** Unbefristeter Arbeitsvertrag, ansprechende Sozialleistungen (bAV, VWL), Mitarbeiterrabatte und ein Firmenwagen zur privaten Nutzung.

Ihre Aufgaben:

- **Strategische Kundenakquise:** Identifizieren und Gewinnen von Schlüsselkunden im Pflege- und Sozialsektor. Enge Zusammenarbeit mit unseren regionalen Niederlassungen zur Entwicklung maßgeschneiderter Angebote.
- **Vertriebsausbau im sozialen Bereich:** Verantwortung für die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, die auf den Ausbau der Pflegelandschaft und des sozialen Sektors in der Region ausgerichtet sind.
- **Langfristige Geschäftsbeziehungen:** Aufbau und Pflege nachhaltiger Beziehungen zu Entscheidern und Führungskräften im sozialen Bereich durch regelmäßige persönliche Besuche und professionelle Betreuung.
- **Netzwerkpflege und -erweiterung:** Teilnahme an relevanten Netzwerkveranstaltungen und Fachmessen zur kontinuierlichen Erweiterung des professionellen Netzwerks und Identifikation potenzieller Geschäftsmöglichkeiten.
- **Ziel- und Erfolgsorientiertes Arbeiten:** Erstellen und Verwalten individueller Kundenlisten und Vertriebsziele, um kontinuierliches Wachstum und Erfolg im Einklang mit der Unternehmensstrategie sicherzustellen.

Key Account Manager (m/w/d)

Standort: 10249, Berlin (Friedrichshain-Kreuzberg) Friedrichshain
Zeitmodell: Vollzeit
Arbeitsbeginn: Nach Rücksprache
Wochenstunden: 40.00
Vergütung: auf Verhandlungsbasis



- **Markt- und Wettbewerbsanalysen:** Regelmäßige Durchführung von Marktbeobachtungen und Analysen zur Identifikation neuer Trends und Wettbewerbsvorteile im Pflege- und Sozialbereich.

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium.
- Nachweisbare Erfahrungen im Vertrieb, idealerweise im Dienstleistungssektor.
- Ausgeprägte Vertriebsausrichtung mit starker Zielorientierung und Proaktivität.
- Hervorragende rhetorische und kommunikative Fähigkeiten, um effizient mit Kunden und internen Teams zu interagieren.
- Hohe Affinität zum Networking und Fähigkeit zum Aufbau eines relevanten Kontaktnetzwerks.
- Regionale Reisebereitschaft zur Erfüllung der Vertriebsziele.

Seit 40 Jahren bietet die pluss-Gruppe individuelle Beratung und innovative Lösungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. In spezialisierten Fachabteilungen engagieren sich kompetente Ansprechpartner für ein zeitgemäßes Personalmanagement. Wir sind überzeugt, dass die Arbeitswelt erfüllend sein kann, und schaffen daher echte Partnerschaften zwischen Menschen und Unternehmen. Wir wollen mit Personalmanagement auf der Höhe der Zeit begeistern: nachhaltig, flexibel und sicher.

Sind Sie bereit, neue Wege zu beschreiten und unser Team zu ergänzen? Dann freuen wir uns darauf, von Ihnen zu hören!

Bewerben Sie sich jetzt unter dem Stichwort „**Job-ID: 100747**“ und nennen Sie uns Ihre Gehaltsvorstellung sowie Ihre Verfügbarkeit. Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte per E-Mail an karriere@pluss.de.

Wir stehen für Vielfalt, Offenheit, Respekt und Wertschätzung. Wenn Sie unsere Werte teilen, sind Sie bei uns genau richtig!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihr pluss-Team

<https://www.pluss.de>

Es wird zur besseren Lesbarkeit im Text nur die männliche Sprachform verwendet. Der Text gilt unter Berücksichtigung des AGG für alle Geschlechter.



[Zur Stellenbörse](#)
[Initiativ bewerben](#)

Telefon: [\(+49\) 040 23 63 0 116](tel:+4904023630116)
WhatsApp: [0174 45 45 500](tel:01744545500)
E-Mail: karriere@pluss.de

[Jetzt bewerben](#)