

(Junior) Key Account Manager (m|w|d)

Innsbruck



Unser Klient ist ein schnell wachsendes Virtual-Reality Unternehmen, das maßgeschneiderte Trainingsmodule für internationale Kunden in der Pharma/Medizin Branche entwickelt. Das 35-köpfige Team verbindet Expertise aus der VR-Simulation mit Pharma-Prozessen und ermöglicht so durch virtuelle Cleanroom Trainings ein sicheres, skalierbares Lernerlebnis. Die junge Firma zeichnet sich durch starken Kollegenzusammenhalt, eine gemeinsame Vision sowie gelebte Inklusion & Internationalität aus.

Klingt das spannend für dich?

Wir suchen nun einen **Key Account Manager (m|w|d)**, um weltweite Kundenbeziehungen zu pflegen & die innovativen VR-Produkte näher zu bringen - für das optimale Kundenerlebnis!

DEINE BENEFITS:

- Ein modernes Büro im Herzen der Alpen, bekannt für Bergsport und hohe Lebensqualität: Innsbruck
- Flexible Arbeitszeiten & Homeoffice Option bis zu 30%
- Du bereist die Welt und hast eine wichtige Schlüsselposition inne
- Ein gemütlicher Aufenthaltsraum mit Snacks & Kaffee-Flatrate!
- Weiterbildungsmöglichkeiten – Wir sind offen für deine Wünsche.
- Ein inklusives, internationales Team mit flachen Hierarchien & schnellen Kommunikationswegen
- Eine familiäre Unternehmenskultur, die von Teamwork, Motivation & Spaß geprägt ist.
- Diverse Events wie gemeinsamer Rodelabend, Skitour, Movienight, ...
- Sodexo Essens-Gutscheine
- Arbeitslaptop sowie Handy auch für den privaten Gebrauch
- Mobilitätspaket (Jahresticket für ÖPNV in Tirol) oder kostenloser Parkplatz
- Kostenlose Englischkurse zusammen mit deinen TeamkollegInnen
- Ein Brutto-Monatsgehalt **ab 3.500€** plus Boni!

DEINE AUFGABEN:

Customer Care bedeutet, auf Kundenprobleme schnell zu reagieren und diese zu lösen. Dieser Job hält noch viel mehr für dich bereit: Du pflegst proaktiv die Beziehung zu Kunden & optimierst deren Kundenerlebnis. Das heißt konkret:

- Du bist Teil eines 3-köpfigen Teams & arbeitest Hand in Hand mit deinen KollegInnen.
- Du unterstützt Pharma-Kunden bei der raschen Implementierung des Produkts.
- Du führst Schulungen und Workshops direkt beim Kunden vor ort durch & stellst dort das Produkt live vor.
- Du bist darüber hinaus Technischer Support im first level Bereich!
- Du baust langfristige Kundenbindungen mittels Vertragsverlängerungen, Up- oder Cross-Selling auf.
- Du trägst einen wichtigen Beitrag dazu bei, mittels Feedback interne Verbesserungs- und Entwicklungsprozesse der Kunden zu erzielen.
- Du bist im ständigen Austausch mit Sales, Product Marketing, Product Management und Development Team.
- Last but not least: Du hast die Möglichkeit, Dinge von Null aufzubauen und einen sichtbaren Erfolg zum Unternehmenswachstum beizutragen!
- Quereinsteiger & Juniors willkommen!

DEIN PROFIL:

- Exzellente Englisch- und Deutschkenntnisse
- Nicetohave: Erfahrung in der Kundenbetreuung, Customer Service, Sales, o.ä.
- Ideal: Branchen-Hintergrund in Pharma / Medizin/...
- Affinität für neue Technologien, Virtual Reality und Innovation
- Technische Grundkenntnisse: Setup der VR-Komponenten für Schulungen, etc.
- Bis zu 50% weltweite Reisebereitschaft zu Reisen zu Kunden zu internationalen Kunden: USA, Europa, Asien, etc. Du reist via Zug, Flugzeug oder Auto (von Firma gestellt) und bist nie länger als 1-4 Tage unterwegs. Auch eine gewisse Spontanität sollte hier gegeben sein! :)
- Führerschein B
- Du hast einen starken Customer-Focus & gutes Gespür für Menschen
- Stressresistenz
- Internationales Mindset mit der Courage für Out-of-the-box-thinking!
- Verantwortungsbewusstsein & Teamspirit

Klingt all das spannend für dich? Dann bewirb dich & erhalte die Möglichkeit, in einem ehrgeizigen und agilen Team zu arbeiten, das über Erfahrungen in den Bereichen Psychologie, Storytelling und Softwareentwicklung verfügt und neue Standards in der VR-Simulation setzt.