

# KEY ACCOUNT MANAGER (M/W)

Zum weiteren Ausbau unseres Teams suchen wir eine/n  
Key Account Manager (m/w) zum Festeinstieg (Vollzeit) ab sofort

Dr. Kasko ist eine Pharma-spezialisierte Marketingagentur. Bayer, Hexal und Nestlé zählen zu unserem schnell wachsenden Kundenstamm. Unser 31-Mitarbeiter-Team ist bekannt für exzellentes Know-How im Print und Online Marketing. 15 der Top 15 Hersteller & insgesamt über 150 Firmen beziehen regelmäßig unsere Studien  
Wir möchten mit Dir unser hohes Wachstum der letzten Jahre weiter ausbauen.

## DAS ERWARTET DICH

- Aktive Umsetzung & Weiterentwicklung der Salesstrategie, d.h. unsere Leistungen bei potenziellen Kunden optimal positionieren
- Zuverlässiger Ansprechpartner per Telefon, vor Ort sowie auf Veranstaltungen in beratender Funktion
- Begleitung und Mitgestaltung bei der Entwicklung eines kundenorientierten Leistungsportfolios
- Verantwortung über das Erreichen unserer anspruchsvollen Wachstumsziele
- Entwicklung und eigenverantwortliche Präsentation von kundenspezifischen Lösungskonzepten sowie Analyse und Reporting dieser Konzepte
- Gesamte Prozessüberwachung- sowie ausführung der Vertragsverhandlung, inkl. Vor- und Nachbereitung
- Sparringspartner für die Geschäftsführung sowie controllingspezifische Reportings an die Geschäftsführung
- Monitoring der Vertriebsaktivitäten (KPI-Tracking)

## DAS BIETEN WIR DIR

- Exzellente Verdienstmöglichkeiten durch eine leistungsorientierte Bezahlung und einem Basisgehalt
- Volle Verantwortung ab dem 1. Tag
- Einen Dienstwagen & hochwertiges Equipment zur Privatnutzung
- Eine volle Akquise-Pipeline mit hoher aktiver Kundennachfrage nach unseren Leistungen
- Ein exklusives Dachgeschossbüro direkt am Münchener Marienplatz
- Junge teamorientierte Arbeitsatmosphäre, daher auch einfache Kommunikation mit jedem Mitarbeiter
- Regelmäßige Team-Events, kostenlose Mittagessen sowie frisches Obst, Snacks und Getränke
- Kontinuierliche Förderung der fachlichen & persönlichen Skills durch Schulungen, Seminare und Workshops
- Eine unbefristete Vollzeit-Anstellung und sehr gute Work-Life-Balance (z.B. Gleitzeit, Home Office)

## IHR PROFIL

- Sehr gutes eigenes Netzwerk im Healthcare-Markt (idealerweise Rx Pharma, alternativ MedTech oder OTC)
- 5 Jahre Berufserfahrung mit nachgewiesenen Umsatz- und Wachstumssteigerungen im Healthcare-Markt
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten auf höchster Managementebene
- Sehr gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit und eine ziel- und erfolgsorientierte Arbeitsweise
- Empathische Persönlichkeit mit Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick und Ehrgeiz
- Hervorragende MS-Office Kenntnisse

ART DER STELLE:  
**VOLLZEIT**

## KLINGT INTERESSANT?

Dann bewirb Dich! Bitte bündele Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse inkl. eines möglichen Eintrittsdatums und einer groben Gehaltsvorstellung in eine PDF und sende diese an uns.  
E-Mail: [Sylvia.Smyrek@drkasko.de](mailto:Sylvia.Smyrek@drkasko.de)