

RefNr. 2025-02534 | 21.01.2026

# Key Account Manager (m/w/d)

## Verkaufsgebiet Salzburg

Du brennst dafür, starke Kundenbeziehungen aufzubauen und regionalen Unternehmen einen echten Mehrwert zu bieten? Dann nutze deine Leidenschaft für Verkauf und Beratung und gestalte den Werbemarkt aktiv mit – dein nächster Karriereschritt wartet!

Für unseren Kunden, ein führendes Medienhaus mit starker regionaler Verankerung und klarer digitaler Wachstumsstrategie, suchen wir im Rahmen einer Pensionsnachfolge zum ehestmöglichen Eintritt eine leidenschaftliche Vertriebspersönlichkeit.

Ansprechperson


**Petra Kletecka**

petra.kletecka@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-277

## Deine Aufgaben

- Du betreust einen etablierten Kundenstock in deinem Verkaufsgebiet und erweiterst dein Kundenportfolio durch gezielte strategische Neukundengewinnung
- Durch aktives Netzwerken und Präsenz vor Ort erkennst du frühzeitig Kommunikationsbedarf auf der Kundenseite und überzeugst mit fundierter Beratung
- Du kombinierst Print-, Online- und Contentformate – von Advertorials über Sponsoring bis hin zu Event- und Sonderformaten – zu wirkungsvollen, crossmedialen Gesamtkonzepten
- Du denkst „out of the box“, bringst eigene Ideen ein, und wirkst aktiv an der Weiterentwicklung von Angeboten und Vermarktungsansätzen mit
- Durch Marktbeobachtung und dein Gespür für Trends und Zielgruppen positionierst du deine Kund\*innen und das Medienhaus nachhaltig erfolgreich

## Das bringst du mit





- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Dienstleistungsertrieb, Key Account Management oder in der Kundenberatung - Medienerfahrung ist von Vorteil
- Digitale Affinität und Interesse an innovativen Werbe- und Contentformaten
- Proaktive, beziehungsorientierte Persönlichkeit mit Kommunikationsstärke und Abschlussorientierung
- Analytische, strukturierte Arbeitsweise und gutes Gespür für Kundenbedürfnisse
- Teamplayer mit Hands-on-Mentalität, auch in anspruchsvollen Situationen
- Versiert im Umgang mit MS Office (Excel, PowerPoint, Word) sowie Erfahrung mit CRM-Tools
- Eigener PKW und Mobilität im zuständigen Bundesland (Kilometergeld wird selbstverständlich ersetzt)

## Das erwartet dich

- Eine abwechslungsreiche Sales-Rolle mit viel Gestaltungsspielraum am Standort in Salzburg Stadt
- Starker regionaler Fokus mit attraktiven überregionalen Vermarktungsmöglichkeiten
- Ein etabliertes Medienumfeld mit klarer digitaler Wachstumsstrategie
- Kollegiales Arbeitsumfeld, kurze Entscheidungswege und ein positives Betriebsklima
- Fixanstellung (38h/Woche) mit flexibler Gleitzeitregelung und Möglichkeit zu Homeoffice nach Vereinbarung
- Attraktives leistungsorientiertes Vergütungsmodell
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Attraktive Vergünstigungen bei Kooperationspartnern

Das Jahresbruttogehalt inklusive variabler Gehaltsbestandteile für diese Position auf Vollzeitbasis beträgt ab EUR 80.000,- (all-in). In Abhängigkeit deiner Qualifikation und Erfahrung besteht die Bereitschaft zur Überzahlung.

## Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Firmenfeiern & Events
-  Kantine / Obst / freie Getränke / Zuschuss Mittagessen

### Jährliche Gehaltsspanne

**Mindestgehalt:** € 80.000

**mögliche Überzahlung:** € 80.000

## Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



**Petra Kletecka**

petra.kletecka@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-277



**Julia Dragoman**

julia.dragoman@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-280