

RefNr. 2026-07228 | 09.09.2026

Key Account Manager*in (m/w/d)

Verkaufsgebiet Wien

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 zum ehestmöglichen Eintritt eine leidenschaftliche und proaktive Vertriebspersönlichkeit, die durch gezielte Vermarktungserfolge aktiv zum Umsatzwachstum beiträgt.

Ansprechperson



Petra Kletecka

petra.kletecka@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-277

Das bringst Du mit

- Du betreust einen etablierten Kundenstock in deinem Verkaufsgebiet und erweiterst dein Kundenportfolio durch gezielte strategische Neukundengewinnung
- Durch aktives Netzwerken und regelmäßige Präsenz vor Ort erkennst du frühzeitig Potenziale und entwickelst passgenaue Kommunikationslösungen
- Dank deines Verständnisses für Markt, Medien und Zielgruppen berätst du Werbekund*innen auf Augenhöhe und entwickelst wirkungsvolle, crossmediale Vermarktungskonzepte aus Print-, Online- und Contentformaten, Sponsoring sowie Eventlösungen
- Als Teil eines erfahrenen und erfolgreichen Teams profitierst du von gegenseitigem Austausch und bringst zugleich deine eigenen Ideen in die Weiterentwicklung von Angeboten und Vermarktungsansätzen ein
- Durch Marktbeobachtung und dein Gespür für Trends und Zielgruppen schaffst du Sichtbarkeit, Reichweite und wirtschaftlichen Erfolg für deine Kund*innen und das Medienhaus

Das bringst Du mit

- Abgeschlossene kaufmännisch Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Dienstleistungsvertrieb, im Key Account Management oder in der Kundenberatung; idealerweise bringst du Erfahrung im Medienbereich oder in der Betreuung öffentlicher Auftraggeber mit
- 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
- Ausgezeichnete Deutschkenntnisse in Wort und Schrift runden dein Profil ab

Das erwartet Dich

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

Für diese Position ist ein Jahresbruttogehalt ab EUR 65.000 zuzügl. variablem Anteil (all-in) vorgesehen. Abhängig von Qualifikation und Erfahrung besteht die Bereitschaft zur

Überzahlung.

Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Gute öffentliche Verkehrsanbindung
-  Mitarbeiterrabatte intern und/oder extern
-  Modernes Office bzw. IT Infrastruktur
-  Kantine / Obst / freie Getränke / Zuschuss Mittagessen

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 65.000

mögliche Überzahlung: € 65.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Petra Kletecka

petra.kletecka@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-277