

Unser Klient

... ist eine etablierte, inhabergeführte Agentur im Media- und HR-Agentur, die Unternehmen bei der Planung und Umsetzung wirkungsvoller Kommunikations- und Medialösungen im Recruiting begleitet. Dabei verbindet das Unternehmen persönliche und partnerschaftliche Kundenbetreuung mit fundierter Media-Expertise und einem hohen Anspruch an Qualität und Verlässlichkeit. Die Zusammenarbeit ist geprägt von kurzen Entscheidungswegen, direkter Kommunikation und einem hohen Maß an Eigenverantwortung.

Account Manager (m/w/d)

Sie übernehmen eine zentrale Rolle in der Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen. Sie verstehen die Anforderungen Ihrer Kunden, beraten diese hinsichtlich geeigneter Media- und Recruitinglösungen und begleiten Projekte von der ersten Anfrage bis zur erfolgreichen Umsetzung. Dabei fungieren Sie als verbindende Schnittstelle zwischen Kunden, internen Spezialisten und weiteren Partnern und stellen eine professionelle, verlässliche und serviceorientierte Zusammenarbeit sicher.

Verantwortungsbereich

- Eigenständige Betreuung und Beratung eines bestehenden Kundenportfolios

- Aufbau und nachhaltige Weiterentwicklung vertrauensvoller Kundenbeziehungen
- Analyse von Kundenanforderungen und Beratung zu geeigneten Media- und Recruitingmaßnahmen
- Übersetzung von Kundenbedürfnissen in konkrete Briefings und Projekte sowie Weiterentwicklung zu ganzheitlichen HR-Leistungen
- Schnittstellenmanagement zwischen Kunden, internen Fachbereichen und externen Partnern
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen, Präsentationen und Abstimmungen
- Identifikation zusätzlicher Beratungs- und Entwicklungspotenziale innerhalb bestehender Kundenbeziehungen

Anforderungsprofil

- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie Freude an langfristigen Kundenbeziehungen
  Kommunikationsstarke, verbindliche und souveräne Persönlichkeit
- Erfahrung im Account Management, in der Kundenberatung oder in einer vergleichbaren Position
- Idealerweise Erfahrung im Media-, Recruiting- oder Personaldienstleistungsumfeld
- Gutes Verständnis für die Zusammenhänge von Media, Recruiting und HR-Prozessen
- Strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung
- Lösungsorientierte und pragmatische Denkweise
  Unternehmerisches Verständnis und Gespür für Potenziale beim Kunden

Die Perspektiven

- Übernahme einer zentralen Rolle in der Betreuung und Entwicklung wichtiger Kundenbeziehungen
- Hoher Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, eigene Ideen aktiv einzubringen
- Direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen und kurzen Entscheidungswegen
- Abwechslungsreiche Kunden, Projekte und Fragestellungen im Media- und Kommunikationsumfeld
- Möglichkeit, fachliche und persönliche Verantwortung kontinuierlich auszubauen
- Langfristige Entwicklungsperspektive innerhalb eines etablierten und zugleich unternehmerisch geprägten Agenturumfelds

Bereit für den nächsten Schritt?

Sie haben Rückfragen, dann rufen Sie uns gerne an. Frau Sarah Ruck steht Ihnen unter 0521 5576 720 gerne zur Verfügung. Bitte senden Sie uns Ihren Lebenslauf entweder per **E-Mail** oder nutzen Sie den "**Jetzt bewerben**"-Button.

Jetzt bewerben