

## BEWIRB DICH JETZT ALS (Key) Account Manager\* im Personalvertrieb

*\*Wir lehnen jegliche Form von Benachteiligungen ab. Uns ist es einfach wichtig, dass Du zu uns passt!*



**AN DEN STANDORTEN:** Hamburg, Berlin, Ingolstadt, Nürnberg, Stuttgart, Frankfurt, Ulm, Mannheim, Düsseldorf, Hannover, Dortmund, Köln, Bonn, Bremen, München, Leipzig, Dresden, Essen, Karlsruhe oder Wiesbaden

### DEINE AUFGABEN

- Mit Deiner Vertriebstätigkeit als (Key) Account Manager\* bei Hays baust Du Deinen eigenen Kundenstamm und somit unser Sales-Business auf und aus: Du machst Entscheidungsträger bei potenziellen Kunden ausfindig und überzeugst diese in telefonischen und persönlichen Präsentationsterminen von einer Zusammenarbeit mit Hays.
- Gemeinsam mit Deinen Neukunden sowie bereits bestehenden Kundenunternehmen setzt Du Dich mit den Anforderungsprofilen offener Positionen auseinander und spürst die dafür passenden Fachkräfte aus unserem Kandidatennetzwerk auf.
- Bei anstehenden Vertragsverhandlungen zwischen Kunde und passendem Fachpersonal bringst Du Dich aktiv ein und repräsentierst die Interessen beider Seiten.
- Durch Deine umfassende Kundenbetreuung und Dein wachsendes Unternehmens- und Fachwissen treibst Du für Deine Kunden die schnelle und reibungslose Besetzung ihrer Positionen eigenständig voran.
- Bei jeglichen Fragen wenden sich sowohl Deine Kunden als auch die eingesetzten Fachkräfte über die gesamte Dauer des Recruiting-Prozesses und darüber hinaus vertrauensvoll an Dich.

### DEINE QUALIFIKATIONEN

- Du bist Hochschulabsolvent\* zum Beispiel in einem wirtschaftsnahen, sozialwissenschaftlichen oder geisteswissenschaftlichen Studienfach.
- Aus Deinen ersten Praktikums- oder Berufserfahrungen im Sales, Verkauf-, oder im Dienstleistungsumfeld, weißt Du, dass Du ein Talent dafür hast, Menschen von etwas zu überzeugen.
- Du organisierst Deinen Arbeitsalltag gern durch Ziele und bringst einen ausgeprägten Leistungs- und Erfolgswillen mit, diese eigenständig oder im Team zu erreichen.
- Durch Deine offene und sympathische Art fällt Dir das Knüpfen neuer Kontakte und die Pflege Deines Netzwerks leicht
- Zudem bist Du selbstbewusst, kommunikativ und hast Lust, Deine Karriere im Vertrieb zu starten.

### DEINE VORTEILE

- Mit fast 25 Jahren Erfolg am Markt bietet Dir Hays die Stabilität und Sicherheit eines global agierenden Konzerns und stellt unbefristet in Festanstellung ein.
- Steile Karriere-Chancen durch kontinuierliches Wachstum sowie individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten zum Fachexperten/zur Fachexpertin oder zur Führungskraft stehen Dir offen.
- Neben einem leistungsorientierten Vergütungsmodell profitierst Du von unseren zahlreichen Mitarbeiterangeboten - wie z. B. Bezuschussung zum Jobticket und Mittagessen, betriebliche Altersvorsorge und Gesundheitsförderung, Sonderkonditionen für Fitnessstudio-Mitgliedschaften, Mitarbeiterrabatte, Teamevents u.v.m.
- Im Sinne des New-Work-Prinzips erwarten Dich ein flexibles Arbeitszeitmodell, die Möglichkeit remote zu arbeiten sowie ein professionelles, durch eine Mentorenschaft gestütztes Onboarding.
- Darüber hinaus kannst Du Dich auf 30 Tage Urlaub freuen.

### DEINE ANSPRECHPERSON

Alica Kühlwein  
E-Mail: [alica.kuehlwein@hays.de](mailto:alica.kuehlwein@hays.de)  
Telefon: +49 621 1788 2312



Oder bewirb Dich mit wenigen Klicks direkt [HIER](#)