



# Key Account Manager

Vollzeit | Wien | Graz

**Beziehungen bauen. Potenziale erkennen. Kunden begeistern. Und auch in anspruchsvollen Steering Boards den Überblick behalten.**

## Warum es die Rolle gibt?

Unsere Kunden sollen nicht einfach nur zufrieden sein. Sie sollen sich verstanden fühlen. Weiterentwickeln können. Erfolg haben. Und langfristig mit uns wachsen wollen. Als Key Account Manager bist du die strategische Drehscheibe zwischen Kunde, Business und unseren internen Teams. Du erkennst Chancen, bevor sie offensichtlich werden, bringst Menschen zusammen und sorgst dafür, dass aus guten Kundenbeziehungen echte Partnerschaften entstehen. Kurz gesagt: Du bist nicht einfach Ansprechpartner. Du bist Trusted Advisor, Relationship Builder und Mitgestalter nachhaltiger Kundenerfolge.

## Deine Mission

Du entwickelst bestehende Kunden nachhaltig weiter. Nicht mit Standard-Sales-Pitches, sondern mit echtem Verständnis für ihre Herausforderungen, Ziele und Potenziale. Du erkennst Chancen für Mehrwert. Du schaffst Vertrauen. Und du hilfst mit, aus zufriedenen Kunden langfristige Partner zu machen. Gleichzeitig unterstützt du unser Sales Team aktiv bei der Neukundenakquise und bringst deine Kundenperspektive gezielt in den Ausbau neuer Kundenbeziehungen ein.

## Dein Profil

### Was du bei uns machst

- **Kundenbeziehungen aufbauen, pflegen und weiterentwickeln**

Du schaffst langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe. Mit Verlässlichkeit, Empathie und einem guten Gespür für Menschen und Business.

- **Kundenbedürfnisse verstehen**

Du erkennst Herausforderungen frühzeitig und entwickelst gemeinsam mit Produkt Management neue Value Propositions mit echtem Mehrwert.

- **Up- & Cross-Selling-Potenziale identifizieren**

Nicht über Druck oder Standardlösungen. Sondern weil du den Kunden und sein Umfeld wirklich verstehst.

- **Neukundenakquise unterstützen**

Du arbeitest eng mit unserem Sales Team zusammen, bringst wertvolle Markt- und Kundenerfahrungen ein und unterstützt aktiv beim Aufbau neuer Kundenbeziehungen.

- **Kundenzufriedenheit sicherstellen**

Du behältst deine Accounts aktiv im Blick und sorgst dafür, dass Herausforderungen früh erkannt und gemeinsam gelöst werden.

- **Teams koordinieren**

Du verbindest Customer Success, Produkt & Technologie, Marketing und weitere Teams zu einer gemeinsamen Kundenstrategie.

- **Kundenperformance analysieren**

Du arbeitest datenbasiert und leitest daraus konkrete Optimierungsmassnahmen ab.

- **Vertrags- und kommerzielle Verantwortung übernehmen**

Du führst Vertragsgespräche professionell und moderierst Steering Boards zielgerichtet und souverän.

### Was du mitbringst

- Erfahrung im **Key Account Management, Customer Success** oder Business Development
- Freude daran, Beziehungen aufzubauen und **Menschen zu begeistern**
- Strategisches Denken kombiniert mit pragmatischer **Umsetzungskraft**
- **Kommunikationsstärke** auf allen Ebenen – vom Fachbereich bis zur Geschäftsleitung
- Unternehmerisches Denken und ein gutes **Gespür für Kundenpotenziale**
- Strukturierte Arbeitsweise und eine hohe **Ownership-Mentalität**
- Interesse an **digitalen Lösungen, Innovation** und modernen Service-Modellen
- Die Fähigkeit, mehrere Themen parallel zu koordinieren und dabei den **Überblick** zu behalten

### Klingt nach dir?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

---

## Was dich noch erwartet



**Starkes Team &  
spannende Kunden**



**Moderne Kultur**



**Modernes Go-to  
Market System**



Firmenfahrzeug



Regelmäßige Events



Gestaltungspielraum

Für diese strategisch relevante Position mit bieten wir dir ein kollektivvertragliches Monatsbruttogehalt auf Vollzeitbasis von 4.611,- Euro brutto sowie variable Vergütung. Eine von Qualifikation bzw. Erfahrung abhängige Überzahlung ist selbstverständlich möglich.

## About

Wir sind geborene **Support-Champions** – seit 1987. Und wir bringen zusammen, was zusammengehört: Mensch und Maschine. Bot und Brain. Technische Intelligenz und menschliche Empathie.

Mit 400 Mitarbeitenden in Österreich, Schweiz und Deutschland stehen wir mit unserem IT-Support für über 200'000 IT-End-User im Einsatz und sorgen damit für **Wow-Momente!**



### Ansprechpartner

Timo Plattner

Chief People Officer

[timo.plattner@pidas.com](mailto:timo.plattner@pidas.com)

→ [linkedin](#)

→ [xing](#)