



Wir sind ITB! Unsere Mission? Mit einem dynamischen Team von 75 talentierten Experten revolutionieren wir seit 1996 die Welt des Produktdatenmanagements. Bei uns sind Kunden nicht nur Kunden, sondern Partner auf Augenhöhe. Als Team arbeiten wir selbstverständlich auch auf Augenhöhe, mit Leidenschaft und einem hohen Qualitätsanspruch in Allem, was wir machen. Zu der Mission gehören auch Menschlichkeit, Vertrauen und Spaß an der Arbeit – Bei uns arbeiten Menschen, keine Maschinen.

Als **(Key) Account Manager** bist Du der wichtigste Baustein im täglichen Business mit dem Kunden. Du bist das Gesicht der ITB für unsere langjährigen Kunden, betreust diese eigenverantwortlich und begleitest die Implementierung unserer Software-Lösungen sowie neuer Module. Durch Deine aktive Unterstützung werden Probleme beim Kunden gelöst und Prozeduren bei ihm optimiert. Du erkennst den Bedarf für neue Software-Komponenten und gehst proaktiv auf die Kunden zu.

(Key) Account Manager - Software (m/w/d)

📍 Kamp-Lintfort

👜 Full-time employee

Deine Aufgaben

- Etablierung des PIM- und E-Commerce-Systems beim Kunden sowie Übernahme einer Schnittstellenfunktion zwischen vertrieblichen und technischen Fragestellungen
- Hauptansprechpartner der Kunden zu allen Themen und Bindeglied zu internen Abteilungen
- Eigenverantwortliche Kundenbetreuung und -beratung hinsichtlich neuer Module / Produkte der ITB (u.a. Bedarfsanalyse und Upselling)
- Planung und Leitung von Schulungen und Workshops
- Reisen zum Kunden (ca. 30 Tage/Jahr)
- Projektcontrolling
- Dokumentation, Vertragsmanagement und administrative Aufgaben

Das macht Dich aus

- Eine fachbezogene, abgeschlossene Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium (z.B. im Bereich Informatik, Medien oder Wirtschaft)
- Mehrjährige Erfahrung in der eigenständigen Betreuung und Beratung von Kunden
- Erfahrung im Umgang mit erklärungsbedürftigen Software-Produkten; wünschenswert im PIM-, E-Commerce- oder ERP-Umfeld
- Eine Software / IT-Affinität und die Bereitschaft sich in neue EDV-Themen einzudenken
- Gute Englischkenntnisse und einen Führerschein B / Klasse 3
- Folgende Soft-Skills: Lösungsorientierung, Lernbereitschaft, Kommunikationsstärke, und Sympathisches Auftreten

Was wir Dir bieten

- **Optimale Work-Life Balance:** Flexibles Modell der Arbeitszeit, bis zu drei Tage Remote-Arbeit, Überstundenkonto zum Abfeiern oder Auszahlen, individuelle Gestaltungsmöglichkeiten
- **Standort Kamp-Lintfort:** Modernster Arbeitsplatz, lichtdurchflutetes Gebäude im Naturschutzgebiet, in 5 Minuten auf der A57 und A42

- **Zwischenmenschlichkeit:** Offene Feedbackkultur, kooperatives Miteinander, Duz-Kultur, Teamevents, Weihnachtsfeiern, Sommerfeste
- **Gestaltungsspielraum:** Effiziente Entscheidungswege, Eigenverantwortung, Mitgestaltung der Anforderungen und des Technologie-Stacks
- **Weiterentwicklung:** Weiterbildungen und interne Schulungen bringen Dich persönlich weiter
- **Attraktive Benefits:** u.a. Job-Rad, Corporate Benefits, betriebliche Altersvorsorge (BAV) und genieße 1x in der Woche ein kostenlos, frisch zubereitetes Mittagessen von unserer Köchin
- **Gutes Gewissen:** Klimabewusst, sozial engagiert, gesundheitsbewusst

Wie Du Dich bewirbst

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins. Ein separates Anschreiben ist nicht notwendig!

Innerhalb von zwei Werktagen nach Bewerbungseingang erhältst Du eine Antwort auf Deine Bewerbung und innerhalb von fünf Werktagen bieten wir Dir bei einer positiven Antwort das erste Gespräch an.

Wir sind stolz auf unsere Mission – **bist Du dabei?**

Jetzt bewerben



Deine Kontaktperson

Marlon Kahnis

Recruiter

+49 (0) 2842 / 92 737 - 53

