



BARANEK RENGER

Agentur für Markenkommunikation

– Stellenangebot –

Key Account Manager (m|w|d)

(Teilzeit oder Vollzeit)

Als Key Account Manager (m|w|d) bist du verantwortlich für die Organisation und Weiterentwicklung eines internationalen Kunden aus dem Technologiesektor. Du betreust und berätst den Kunden vollumfänglich und fungierst als zuverlässige und konstruktive Schnittstelle zu unserem interdisziplinären Team. Gemeinsam entwickeln wir Antworten auf die Frage, wie unser Kunde effektiv und effizient seine Ziele erreicht und seine Markenkommunikation auf strategischer und operativer Ebene weiterentwickelt.

Und dabei hast immer die Budgets im Blick ...

Auf baranek-renger.de kannst du dir schon einmal einen guten Überblick von uns und unserer Leidenschaft, was wir täglich tun, verschaffen.

Über Baranek & Renger

Wir sind eine Agentur für Markenkommunikation und begleiten unsere Kunden strategisch und operativ bei verschiedenen kommunikativen Herausforderungen. Aktuell gehören zu unserem Team 16 Personen, die Teilzeit und Vollzeit arbeiten.

Wir sind uns allen Herausforderungen eines modernen Lebens bewusst, nehmen entsprechend Rücksicht aufeinander und setzen alles in Bewegung, damit Freizeit, Familie und Beruf gut miteinander harmonieren.

Unser Kundenportfolio ist breit gefächert, doch alle eint eine meist über viele Jahre anhaltende Kundenbeziehung.

Unser Büro ist zentral, gut an die ÖPNV angebunden und bietet genügend Platz, um sich zu entfalten.

Das solltest du auf dem Kasten haben:

Vorab: Fähigkeiten sind wichtig! Wichtig, wenn nicht sogar wichtiger ist uns aber, dass wir menschlich zusammen passen. Es ist also nicht schlimm, wenn du nicht überall einen Haken setzen kannst.

- abgeschlossene Marketing- und Werbeausbildung, z. B. als Kaufmann/Kauffrau Marketingkommunikation oder Studium der Betriebswirtschaftslehre mit einem der Schwerpunkte Marketing oder Markenkommunikation
- mehrjährige Erfahrung als Kundenberater/Account Manager in einer Agentur



BARANEK RENGER

- Erfahrung in der eigenständigen Führung und markenstrategischen Weiterentwicklung von Kunden
- Erfahrung in der eigenständigen Organisation von Kundenmeetings – auch auf GF-Ebene – und die damit verbundenen Präsentationen
- Budgetsicherheit
- Kommunikations- und Argumentationsfähigkeit
- hohe Eigenständigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Proaktive Arbeitsweise
- Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

Das sind deine Aufgaben:

- Kundenberatung und -weiterentwicklung in allen wichtigen Fragen – von der Budgetplanung bis zum Medieneinsatz
- erarbeiten der strategischen Grundlagen zusammen mit dem Kunden, um für den Brand die richtigen Maßnahmen zu entwickeln
- alle Arbeiten von der Anfrage bis zur Auftragserteilung: Beratung und Klärung des Kundenanforderungsprofils, Erstellen eines Briefings zur Angebotserstellung, Erstellen der Kalkulation usw.
- Kontrolle der Kundenbudgets und selbstständige Erstellung von Budgetplänen, Angebotskalkulationen und Reportings mithilfe unserer Agentursoftware (Moco)
- inhaltliche Erstellung von Kundenpräsentationen, von der strategischen und konzeptionellen Ausarbeitung bis hin zur kreativen Ideenpräsentation
- Affinität für neue Medien, Tools und Plattformen sowie ein Gespür für Trends, Stil, Bildsprache und Layouts
- Teamgeist, emotionale und fachliche Kompetenz bei der Zusammenarbeit im interdisziplinären Team und mit dem Kunden

Das kannst du von uns erwarten:

- Überstunden sind bei uns unerwünscht, es sei denn, du bestehst darauf, um diese dann zeitnah wieder abzubauen, sollten deine 30 Tage Urlaub nicht ausreichen.
- Wir sind ein buntes Team und stehen zu den Herausforderungen, die wir privat und beruflich meistern. Wir stärken uns dabei den Rücken. Das bedeutet: Du entscheidest, wann und wie viel du arbeiten möchtest oder kannst – ob Teilzeit oder Vollzeit.
- Bei uns herrscht ein ungezwungenes Miteinander und eine familiäre Atmosphäre im kleinen Team und mit tollen Kolleg:innen.
- Du wirst von uns technisch ausgestattet, um sowohl bei uns im Büro, bei dir zu Hause, oder im Café um die Ecke arbeiten zu können. Home Office war bei uns schon immer und ist jederzeit möglich.



BARANEK RENGER

- Wir lassen dich selbständig und eigenverantwortlich arbeiten und bieten dir genügend Raum zur Entfaltung eigener Ideen und Konzepte.
- Diverse Arbeitgeberleistungen wie Jobticket, Übernahme von Fahrtkosten, „Jobrad“, Übernahme der Betreuungskosten für dein(e) Kind(er), betriebliche Altersvorsorge, Jobticket = Erstattung ÖPNV 100% ... Lass drüber reden.
- Faire Bezahlung anhand der oben genannten Punkte. Wenn du also 70k p.a. verdienen möchtest, sollten wir unsere Zeit nicht mit Nettigkeiten verschwenden, und wir würden dich freundlich bitten, dich nicht bei uns zu bewerben.
- Ein offenes, freundliches und modernes Arbeitsumfeld

Wenn du dich angesprochen fühlst, freuen wir uns auf deine Bewerbung inklusive Gehaltswunsch und frühestem Starttermin. Gern kannst du auch vorab mit uns Kontakt aufnehmen:

Ansprechpartner: Dirk Baranek – db@baranek-renger.de – 0049 1702027361