

Wir suchen ab sofort zur Verstärkung unseres Teams eine/n engagierte/n

## **Erfahrene/r Account Manager/in im IT-Umfeld**

### **Deine Aufgaben:**

- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen - mit Einzelunternehmen und Corporates
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales- und Projektmanagement-Team sowie unseren international verteilten Entwicklern zur erfolgreichen Umsetzung von Kundenanforderungen
- Vermittlung zwischen Kundenwünschen und technischen Anforderungen
- Dokumentation des Projektstatus sowie Kontrolle von Meilensteinen, Qualität und Budget
- Leitung regelmäßiger Management Meetings mit und ohne Kunden (z.B. Steering Committee, QBR) Identifikation von Potenzialen zur Weiterentwicklung der Kundenbeziehung und aktive Platzierung passender Lösungen
- Aufbereitung und Analyse von Kennzahlen, Projekterfolgen und Ableitung strategischer Maßnahmen

### **Dein Profil:**

- Mehrere Jahre Erfahrung im Account Management, Kundenbetreuung oder Vertrieb – idealerweise im E-Commerce, IT- oder Digitalumfeld
- Erfahrung im Verständnis und der Steuerung komplexer Projekte und großer Kunden Accounts
- Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft auf Management-Ebene
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Strategisches Denken und unternehmerisches Gespür
- Strukturierte, lösungsorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Gute Fähigkeit, sich schnell in notwendige moderne Tools einzuarbeiten, wie zB Google Suite, Hubspot o.ä.
- Bereitschaft für kurzfristige Reisetätigkeit, auch international

### **Was wir bieten:**

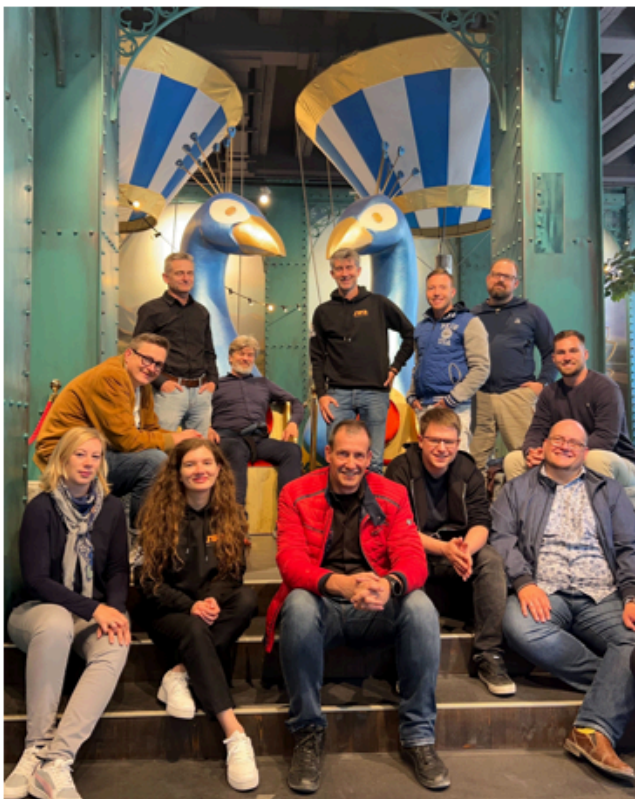
- Spannende Projekte mit renommierten Kunden
- Ein inspirierendes und internationales Arbeitsumfeld
- Attraktive Vergütung und flexible Arbeitszeiten

- Möglichkeit zum flexiblen Arbeiten – remote oder in unserem Büro in München
- Ein herzliches und unterstützendes Team, das Wert auf Zusammenarbeit legt

### Über uns:

NFQ ist ein führendes Tech-Unternehmen, das innovative Softwarelösungen für Kunden auf der ganzen Welt entwickelt. Mit einem dynamischen Team von über 800 Mitarbeiter/innen über drei Kontinente hinweg setzen wir neue Maßstäbe in der Branche.

In Deutschland verantwortet die NFQ Solutions GmbH eine hochwertige Business & Tech Consulting Unit. Wir sind für den strategisch-analytischen Aspekt der Kundenbeziehung verantwortlich, ebenfalls steuern wir die Kundenbetreuung und realisieren viele Marketing- und Sales Aktivitäten.



### Bewerbung:

Wenn du eine vielseitige und herausfordernde Rolle suchst und Teil eines innovativen und wachsenden Unternehmens werden möchtest, dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Bitte sende deinen Lebenslauf und ein aussagekräftiges Anschreiben an [johanna.muench@nfq.com](mailto:johanna.muench@nfq.com).

## **We are looking for an enthusiastic**

### **Account Manager (m/f/d) in the IT Sector**

#### **Your Responsibilities:**

- Building, maintaining, and developing long-term customer relationships – with both small businesses and corporate clients
- Close collaboration with the Sales and Project Management teams, as well as our internationally distributed developers, to successfully implement customer requirements
- Acting as an intermediary between customer requests and technical requirements
- Documenting project status and monitoring milestones, quality, and budget
- Providing regular status updates and reports to customers
- Leading regular Steering Committees, including presenting relevant key figures to our management
- Identifying potential opportunities for further customer relationship development and actively proposing suitable solutions
- Analyzing project successes and deriving strategic measures

#### **Your Profile:**

- Several years of experience in account management, customer service, or sales – ideally in e-commerce, IT, or the digital sector
- Experience in managing complex projects and large customer accounts
- Strong communication and negotiation skills at the management level
- Excellent communication skills in both German and English
- Strategic thinking and business acumen
- A structured, solution-oriented, and independent way of working
- Proficiency in common office applications
- Ability to be flexible and travel ad-hoc

#### **What We Offer:**

- Exciting projects with renowned clients
- An inspiring and international work environment
- Attractive compensation and flexible working hours
- The option to work remotely or from our office in Munich
- A warm and supportive team that values collaboration

#### **About Us:**

NFQ is a leading tech company developing innovative software solutions for clients worldwide. With a dynamic team of over 800 employees across three continents, we are setting new industry standards.

In Germany, NFQ Solutions GmbH is responsible for high-quality Business & Tech Consulting. We oversee the strategic and analytical aspects of customer relationships, manage client interactions, and drive numerous marketing and sales activities.

**Application:**

If you are looking for a diverse and challenging role and want to be part of an innovative and growing company, we look forward to your application!

Please send your resume and a compelling cover letter to [johanna.muench@nfq.com](mailto:johanna.muench@nfq.com).