

Für unseren Standort in München suchen wir: (Senior) Key Account Manager B2B (m/w/d)

Über uns

PROCHECK24 ist eine der führenden B2B-Plattformen für die Vermittlung von Finanzprodukten über angebundene Vertriebspartner. Gemeinsam mit starken Kooperationspartnern wie CHECK24, Raisin, Reisebank und nafi ermöglichen wir unseren Partnern, Finanzprodukte einfach zu vergleichen, individuelle Angebote zu erstellen, Abschlüsse digital umzusetzen und ihre Kunden effizient zu betreuen. Zu unseren Partnern zählen Finanzvertriebe, Maklerpools, Versicherungsvermittler, Banken, Finanzberater und weitere professionelle Vertriebsorganisationen. Mehr als 10.000 direkt angebundene Einzelvertriebspartner sowie viele tausend weitere Partner über mehr als 100 Großkooperationen arbeiten bereits mit PROCHECK24 zusammen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als **(Senior) Key Account Manager B2B (m/w/d)**.

Deine Rolle

Als Senior Key Account Manager bist Du zentrale Ansprechperson für unsere wichtigsten Vertriebspartner und Großkooperationen. Du entwickelst bestehende Partnerbeziehungen strategisch weiter, erkennst Umsatzpotenziale und begleitest unsere Partner dabei, unsere digitalen Finanzprodukte erfolgreich in ihre Vertriebsprozesse zu integrieren. Dabei arbeitest Du eng mit Vertrieb, Marketing, Produkt, IT und Geschäftsführung zusammen und hast die Möglichkeit, Dich perspektivisch in Richtung **Leitung Key Account Management** weiterzuentwickeln.

Deine Aufgaben

- Du betreust und entwickelst ausgewählte Key Accounts, Großkooperationen und strategisch wichtige Vertriebspartner.
- Du baust langfristige Beziehungen zu Entscheidern und relevanten Ansprechpartnern auf Partnerseite auf.
- Du analysierst Potenziale bei bestehenden Partnern und leitest daraus konkrete Maßnahmen zur Umsatzsteigerung ab.
- Du entwickelst gemeinsam mit unseren Partnern individuelle Vertriebsansätze, Kampagnen und Aktivierungsmaßnahmen.
- Du präsentierst unsere Produkte, Plattformlösungen und Prozesse verständlich und überzeugend – digital, telefonisch und bei persönlichen Terminen.
- Du begleitest neue Kooperationen vom Onboarding bis zur erfolgreichen Aktivierung.
- Du führst Vertrags-, Konditions- und Entwicklungsgespräche in Abstimmung mit der Geschäftsführung.
- Du schulst Partner zu Produkten, Prozessen und digitalen Abschlussmöglichkeiten.
- Du arbeitest eng mit internen Schnittstellen zusammen und bringst Feedback aus dem Markt aktiv in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Prozesse ein.
- Du pflegst Deine Aktivitäten, Potenziale und nächsten Schritte strukturiert im CRM-System.
- Du übernimmst Verantwortung für definierte Umsatzziele und berichtest regelmäßig über Entwicklung, Chancen und Maßnahmen.

Das bringst Du mit

- Du hast mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, Key Account Management, Partner Management oder Business Development.
- Idealerweise kommst Du aus dem Finanzdienstleistungs-, Banken-, Versicherungs-, FinTech-, Plattform- oder Maklerpool-Umfeld.
- Du verstehst komplexe Vertriebsstrukturen und kannst Dich schnell in Produkte, Prozesse und Partneranforderungen hineinendenken.
- Du hast Erfahrung im Umgang mit Entscheidern, Vertriebspartnern oder größeren Kooperationspartnern.
- Du erkennst Umsatzpotenziale und kannst daraus konkrete Maßnahmen ableiten.
- Du kommunizierst klar, verbindlich und überzeugend – telefonisch, digital und persönlich.
- Du arbeitest strukturiert, eigenverantwortlich und zielorientiert.
- Du hast Freude daran, Beziehungen langfristig aufzubauen und Partner erfolgreich zu machen.
- Reisebereitschaft für ausgewählte Partnertermine, Veranstaltungen und Messen.
- Du bist sicher im Umgang mit CRM-Systemen sowie MS Office, insbesondere PowerPoint, Excel und Outlook.

Für unseren Standort in München suchen wir: (Senior) Key Account Manager B2B (m/w/d)

Zusätzlich von Vorteil

- Erfahrung mit Ratenkrediten, Baufinanzierung, Girokonten, Kreditkarten, Versicherungen oder digitalen Finanzprodukten.
- Erfahrung mit Maklerpools, Finanzvertrieben, Banken, Versicherern oder Vermittlerorganisationen.
- Erfahrung in der Durchführung von Webinaren, Schulungen oder Partnerpräsentationen.
- Erste Erfahrung in der fachlichen Führung, Projektsteuerung oder Entwicklung von Vertriebsprozessen.

Entwicklungsperspektive

Diese Position eignet sich besonders für jemanden, der nicht nur Accounts betreuen, sondern das Key Account Management aktiv weiterentwickeln möchte. Bei entsprechender Entwicklung kann die Rolle perspektivisch in Richtung **Lead Key Account Manager / Leiter Key Account Management (m/w/d)** wachsen.

Auf diesem Weg übernimmst Du schrittweise mehr Verantwortung für:

- strategische Weiterentwicklung unserer wichtigsten Partnerbeziehungen,
- Steuerung von Umsatz- und Wachstumszielen,
- Aufbau klarer KAM-Prozesse und Reportings,
- fachliche Begleitung weiterer Teammitglieder,
- Abstimmung mit Geschäftsführung, Produkt, Marketing und IT,
- Entwicklung neuer Kooperations- und Vertriebsmodelle.

Das bieten wir Dir

- Eine verantwortungsvolle Rolle mit direktem Einfluss auf Wachstum und Partnererfolg.
- Attraktive Vergütung mit fixem Gehalt und leistungsorientierter Komponente.
- Direkten Kontakt zur Geschäftsführung und kurze Entscheidungswege.
- Viel Gestaltungsspielraum beim Ausbau unseres Key Account Managements.
- Ein spannendes Umfeld rund um digitale Finanzprodukte, Plattformgeschäft und B2B-Vertrieb.
- Flache Hierarchien, offene Kommunikation und ein starkes Team.
- Sicheres Arbeitsumfeld in einem etablierten, wachsenden Unternehmen.
- Faire Homeoffice-Regelung.
- Zentrale Lage in München mit sehr guter öffentlicher Verkehrsanbindung.
- Kostenlose Getränke, Kaffee und weitere Büro-Extras.

Klingt nach Dir?

Dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen. Werde Teil von PROCHECK24 und entwickle mit uns die wichtigsten Partnerbeziehungen im digitalen Finanzvertrieb weiter.

Kontakt:

Daniel Hering
Geschäftsführer Vertrieb und Marketing
PROCHECK24 GmbH
Landshuter Allee 14, 80637 München
E-Mail: daniel.hering@procheck24.de
Tel-Nr.: 089/2441 853 91