

WIR STELLEN EIN:

ACCOUNT MANAGER /
PROJECT MANAGER
(M/W/D)



MÜNCHEN - HYBRID WORK

Du möchtest in einem internationalen Umfeld arbeiten und liebst es, Kundenbeziehungen aufzubauen, Projekte zu steuern und echten Impact zu schaffen? Dann könnte das dein nächster Schritt sein!

ÜBER UNS

Aximpro® entwickelt intelligente digitale Plattformen und setzt datengetriebene B2B Marketing-, Incentive- und Loyalty-Programme für führende Technologie- und Industriepartner um. Unser Ziel: Vertriebs- und Marketingprozesse smarter machen und Partnernetzwerke nachhaltig stärken.

DEINE ROLLE

Als Account Manager / Project Manager bist Du die zentrale Schnittstelle zu unseren Kunden. Du begleitest Projekte vom ersten Briefing bis zum Rollout und koordinierst selbstständig dabei alle internen Beteiligten sowie externe Partner und Lieferanten, um Budget-, Termin- und Qualitätsziele sicherzustellen.

WAS DICH ERWARTET

- Ein innovatives, internationales Arbeitsumfeld
- Hybrides Arbeiten – flexible Home-Office-Regelung mit Präsenz bei Bedarf und nicht nach starrem Regelwerk
- “Work from Abroad”-Modell für bis zu 4 Wochen aus dem EU-Ausland
- Ein dynamisches Team mit flachen Hierarchien
- Viel Raum für eigene Ideen und Weiterentwicklung

DEINE AUFGABEN

- Enge Zusammenarbeit mit den Client Service Directors
- Betreuung und inhaltliche, konzeptionelle Beratung unserer Kunden
- Konzeption, Aufsetzen und Betrieb von Sales Incentive und Marketing-Programmen
- End-to-End Umsetzung von Kampagnen & Projekten, teilweise auch mit IT-Bezug
- Projektbudgetmanagement inkl. Controlling und Reporting
- Erstellung von Analysen und Use Cases
- Content Management (digital & offline)
- Steuerung von Dienstleistern (Grafik, Druck, Telemarketing, etc.)
- Tool-Administration und Durchführung von Kundens Schulungen
- Sicherstellung von CI und Qualitätsstandards

WAS DU MITBRINGST

- 3+ Jahre Berufserfahrung in Account Management, Projektmanagement – idealerweise im IT/Channel-Umfeld oder auf Agenturseite
- Stark ausgeprägte Beratungskompetenzen im Bereich Marketing, Sales oder Channel (indirekter Vertrieb).
- Hohe Lösungsorientierung, Kreativität (z.B. auch beim Einsatz von AI-Tools) und konzeptionelle Fähigkeiten, um unseren Kunden bestmögliche Lösungen anzubieten
- Strukturierte Arbeitsweise & Ownership Mindset
- Ausgeprägte Kommunikations-Skills und selbstbewusstes Auftreten
- Erfahrung mit MS365, Marketing Automation oder CRM-Tools
- Deutsch & Englisch fließend

INTERESSE?
LASS UNS
SPRECHEN!

BEWIRB DICH MIT CV, GEHALTSVORSTELLUNG UND
STARTDATUM DIREKT BEI MONIKA LEHMANN:
mlehmann@aximpro.com
+49 8161 2499 115

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!