

WIR STELLEN EIN:
**CLIENT SERVICES
DIRECTOR (M/W/D)**
München-Hybrid



Du bist ein erfahrener Client Leader, denkst unternehmerisch und möchtest internationale Kunden auf Top-Management-Ebene strategisch weiterentwickeln? Dann könnte dies deine nächste Herausforderung 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

Wir suchen einen erfahrenen Client Services Director, der unsere wichtigsten B2B-Kunden strategisch weiterentwickelt, kommerziell ausbaut und auf Senior-Level als relevanter Sparringspartner wahrgenommen wird. Unsere Kunden sind internationale Unternehmen aus der IT-, Technologie- und IT-nahen Industrie. Viele dieser Accounts verfügen über erhebliches Wachstumspotenzial, national und international. Genau dieses Potenzial möchten wir mit einer starken, unternehmerischen Client-Leadership-Persönlichkeit erschließen.

DEINE MISSION

Du übernimmst die Verantwortung für mehrere Key Accounts und entwickelst diese strategisch, kommerziell und beziehungsseitig weiter. Dabei geht es nicht um klassische Account-Betreuung oder reaktives Abarbeiten von Kundenanfragen. Wir suchen jemanden, der bestehende Kunden aktiv ausbaut, neue Gesprächspartner erschließt, Zugang zu Senior Decision Makers schafft und Kunden durch relevante Ideen, Marktverständnis und beratende Stärke überzeugt. Du bist Client Leader, Growth Driver, Berater und Netzwerker in einer Rolle.

DEINE AUFGABEN

- Steuerung und Entwicklung definierter Key Accounts mit Verantwortung für Umsatz, Wachstum und Profitabilität.
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen über aktuelle Ansprechpartner hinaus
- Zugang schaffen zu neuen Buying Centers, Business Units sowie D-Suite- und C-Suite-Stakeholdern
- Identifikation und Entwicklung von Up- und Cross-Selling-Potenzialen
- Entwicklung relevanter Beratungs-, Marketing-, Sales-Enablement-, Digital- oder Service-Konzepte
- Proaktive Ansprache von Kunden mit Ideen, Impulsen und Business-relevanten Perspektiven
- Erstellung und Präsentation überzeugender Angebote und Pitches
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Head of Operations zur Sicherstellung exzellenter Delivery

WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST

- Mehrjährige Erfahrung in einer Agentur, Beratung oder vergleichbaren Dienstleistungsorganisation
- Erfahrung im Client Service, Account Management, Client Leadership, Consulting oder Business Development
- Sehr gutes Verständnis für B2B-Kunden, idealerweise aus der IT
- Nachweisbare Erfolge im Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Erfahrung mit komplexen Stakeholder-Strukturen und internationalen Accounts
- Souveränität im Umgang mit Senior Decision Makers
- Starke Fähigkeiten im Consultative Selling
- Kommerzielles Verständnis für Umsatz, Marge, Scope, Pricing und Account-P&L
- Fähigkeit, eigenständig Konzepte, Präsentationen und kundenrelevante Impulse zu entwickeln
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Hands-on-Mentalität und Freude daran, in einem kleinen, unternehmerischen Team wirklich etwas zu bewegen

WAS UNS WICHTIG IST

Wir suchen keine rein administrative Account-Betreuung. Und wir suchen auch keinen aggressiven Transaktionsverkäufer.

Wir suchen eine Persönlichkeit, die Kundenbeziehungen mit Substanz ausbaut: beratungsstark, neugierig, marktnah, kommerziell klar und beziehungsstark.

Du solltest in der Lage sein, Senior Entscheidern etwas zu bieten, das deren Zeit wert ist, zum Beispiel neue Perspektiven, Markt-Insights, konkrete Ideen, pragmatische Lösungsansätze oder strategisches Sparring. Kurz gesagt: Wir suchen jemanden, der Wachstum schafft, ohne platt zu verkaufen.

WIE DU BEI UNS ARBEITEST

Wir arbeiten remote-first, mit persönlicher Zusammenarbeit im Team oder beim Kunden, wenn es sinnvoll ist. Idealerweise lebst Du im Großraum München oder bist regelmäßig dort verfügbar.

Du wirst zu Beginn kein großes eigenes Team führen, sondern eng mit gemeinsamen Ressourcen sowie unserem Head of Operations zusammenarbeiten. Gemeinsam bildet Ihr ein zentrales Tandem: Du entwickelst Kunden und Wachstum, Operations stellt exzellente Umsetzung sicher.

Das bedeutet: Du solltest gerne selbst anpacken, Konzepte entwickeln, Präsentationen bauen, Gespräche vorbereiten und Dinge vorantreiben – nicht "nur" managen.

**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!