

Junior Key Account Manager Digitalisierung & KI (m/w/d)

Vollzeit | 40 Std./Woche

Standort: München | Remote-Work

Ab sofort

Wer wir sind

Die Kita Guides unterstützen Kita-Träger und Führungskräfte dabei, Digitalisierung und KI sinnvoll, sicher und wirksam einzusetzen. Wir verbinden Digital Audits, strategische Beratung und konkrete Umsetzungsbegleitung - von der Analyse bestehender Prozesse und Systeme bis zur Einführung passender Lösungen.

Als Junior Key Account Manager:in baust du verlässliche **Beziehungen zu unseren Kund:innen** auf, erkennst Bedarfe und sorgst dafür, dass aus einer ersten Anfrage ein klarer Auftrag und aus einem Projekt eine langfristige Zusammenarbeit wird. Du arbeitest eng mit der Leitung IT & Digitalisierung zusammen und übernimmst dabei zunehmend eigenständige Verantwortung für Kundenbeziehungen und Projekte

Deine Aufgaben

Kund:innen verstehen und Beziehungen entwickeln:

- Du bist erste Ansprechperson für Kita-Träger, Geschäftsführungen und Leitungen und begleitest sie vom Erstkontakt bis zum Projektabschluss.
- Du bereitest Kundentermine vor, strukturierst Bedarfe und dokumentierst Ziele, Entscheidungswege und nächste Schritte.



- Du entwickelst bestehende Kundenbeziehungen weiter, erkennst Anschlussbedarfe und platzierst passende Leistungen aus unserem Digitalisierungs- und KI-Portfolio.
- Du erstellst Angebote und Präsentationen und koordinierst die Abstimmung bis zur Beauftragung
- Du pflegst Kontakte, Aktivitäten, Vertriebschancen und Forecasts zuverlässig im CRM.

Digitalisierungsprojekte koordinieren und zum Erfolg bringen:

- Du unterstützt bei Digital Audits, bereitest Interviews und Workshops vor und strukturierst Informationen zu Prozessen, Systemen und Handlungsbedarfen.
- Du arbeitest gemeinsam mit unserer IT- und Digitalisierungsleitung fachliche Anforderungen aus und übersetzt sie in klare Arbeitspakete und verständliche Kundenkommunikation
- Du koordinierst Termine, Unterlagen und Beteiligte und hältst Entscheidungen und offene Punkte transparent.
- Du verfolgst Meilensteine, Nutzung und Kundenzufriedenheit und sprichst frühzeitig an, wenn ein Projekt Unterstützung benötigt.
- Du bereitest Auswertungen, Entscheidungsvorlagen und Ergebnispräsentationen für Führungskräfte vor.
- Du unterstützt bei Kundenveranstaltungen, Webinaren und den Kita Innovation Days und entwickelst daraus neue Kontakte und Gespräche.

Dein Profil

- Erste Berufserfahrung im Account Management, B2B-Vertrieb, Customer Success, Projektmanagement oder in einer beratungsnahen Rolle
- Souveräner, verbindlicher Auftritt im Kontakt mit Geschäftsführungen, Trägervertretungen und Kita-Leitungen
- Interesse an Digitalisierung, KI und Prozessoptimierung sowie die Fähigkeit, dich schnell in erklärungsbedürftige Leistungen einzuarbeiten
- Ausgeprägte Kundenorientierung & Organisationstalent: Du hörst genau zu, erkennst Bedarfe und hältst Zusagen zuverlässig ein und steuerst mehrere Kontakte, Angebote und Projekte strukturiert parallel.
- Sehr gutes schriftliches und mündliches Deutsch sowie die Fähigkeit, komplexe Inhalte klar und verständlich aufzubereiten

- Zahlenverständnis für Angebote, Projektbudgets und einfache Vertriebskennzahlen

Schön, wenn du mitbringst:

- Erfahrung im Kita-, Bildungs-, Sozial- oder Beratungsumfeld
- Erste Praxis mit CRM-Systemen, Angebotsprozessen oder Vertriebsreporting
- Grundverständnis für Cloud-, SaaS-, Automatisierungs- oder KI-Lösungen
- Erfahrung in der Vorbereitung oder Moderation von Workshops und Kundenterminen
- Gute Englischkenntnisse für Anbieterkommunikation und technische Unterlagen

Das bieten wir

- **Vergütung:** Jahresbrutto von **48.000 – 57.000 €**, je nach Erfahrung und Qualifikation
- **Bonus:** Jährliche Zielvereinbarung über bis zu **2.700 €** —orientiert an Kundenentwicklung, Angebotsqualität, Projektübergaben und Kundenzufriedenheit
- **Mobilität & Ausstattung:** Zuschlag zum ÖPNV, Mitnutzung unserer Poolfahrzeuge für Termine an den Standorten sowie vollständige technische Ausstattung für deine Arbeit vor Ort und mobil
- **Urlaub:** 30 Urlaubstage im Jahr bei 5-Tages-Woche
- **Gesundheit & Wellbeing:** Zugang zum Wellpass für vielfältige Sport-, Fitness- und Gesundheitsangebote
- **Flexibles Arbeitsmodell:** flexible Mischung aus mobilem Arbeiten, Kundenterminen und mind. einem Office-Tag pro Woche
- **Weiterbildung:** Budget von bis zu **2.500 € pro Jahr**, für Vertrieb, Beratung Projektmanagement, Digitalisierung oder KI
- **Gestaltungsspielraum:** Du entwickelst Kundenbeziehungen und unser digitales Leistungsangebot in einem wachsenden Bereich aktiv mit

Bewerbung

Bereit, Digitalisierung gemeinsam mit unseren Kund:innen voranzubringen?

Du möchtest Kund:innen beraten, digitale Lösungen mitgestalten und Verantwortung übernehmen? Dann freuen wir uns auf dich.

Sende uns deine Bewerbung gerne an:

info@die-kita-guides.de

Wir fördern Vielfalt und Chancengleichheit und freuen uns über Bewerbungen von Menschen mit unterschiedlichen Erfahrungen und Hintergründen.

Bewirb dich jetzt und werde Teil von Die Kita Guides!