Die temPERSO Rummel & Glass GmbH ist als Personaldienstleister spezialisiert auf die Besetzung von offenen Stellen im gewerblich-technischen Bereich. Zu unseren Kunden gehören Konzerne, Mittelstands- sowie Familienunternehmen. temPERSO gehört zu den größten und attraktivsten Arbeitgebern in der Region.
Unser Ziel ist es, für jeden Bewerber den Job zu finden, der 100 % zu ihm passt. Mit unserer langjährigen Erfahrung helfen wir Bewerbern dabei, ihren Traumjob zu finden. Dabei holen wir das Beste für sie heraus. Wir beraten jeden Bewerber individuell und betreuen ihn persönlich. Das ist UNSER JOB.

Account Manager (m/w/d) in Bad Mergentheim

(1786)

Standort: Bad Mergentheim Anstellungsart(en): Vollzeit Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche

Menschen verbinden | Unternehmen stärken | Karrieren begleiten

Sie haben Freude am Vertrieb, arbeiten gerne mit Menschen und möchten jeden Tag etwas bewegen? Dann werden Sie Teil unseres Teams!

Als **Account Manager (m/w/d) in Bad Mergentheim** sind Sie die zentrale Ansprechperson für unsere Kunden und Mitarbeitenden. Sie gewinnen neue Kunden, finden passende Talente und bringen beide erfolgreich zusammen. Mit Ihrem Gespür für Menschen, Ihrem Organisationstalent und Ihrer Vertriebsstärke schaffen Sie langfristige Partnerschaften und begleiten den gesamten Besetzungsprozess – von der ersten Kontaktaufnahme bis zur erfolgreichen Einsatzbegleitung.

Klingt nach der Herausforderung, die Sie suchen? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen!

#JobChance

Die Stelle bietet Ihnen:

Vergütung & finanzielle Vorteile

- Attraktive Vergütung mit **monatlicher Erfolgsbeteiligung** (nach 6 Monaten)
- **Firmenfahrzeug** – auch zur privaten Nutzung (nach 6 Monaten)
- **Essensgutscheine** (nach 6 Monaten)
- **temPERSO Rente** als zusätzliche Altersvorsorge (nach 24 Monaten)
- Exklusive **temPERSO Mitarbeiterrabatte**

Work-Life-Balance

- **30 Tage Urlaub**
- **Dienstradleasing** (nach 12 Monaten)

Entwicklung & Karriere

- Vielfältige und abwechslungsreiche Aufgaben mit viel Eigenverantwortung und starkem Teamzusammenhalt
- Individuelle **Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten**
- Attraktive **Aufstiegs- und Karrierechancen** innerhalb unseres Unternehmens

Arbeitsklima & Team

- Wertschätzendes und angenehmes Betriebsklima
- Regelmäßige **Firmenevents** wie Grillfeste, Jahresfeiern und Teamevents

Gesundheit & Wohlbefinden

- Kostenlose Tee-, Kaffee- und Wasserflatrate
- Wöchentlicher Obstkorb

Ihre Aufgaben:

- **Kunden gewinnen & betreuen:** Sie bauen neue Kundenbeziehungen auf und entwickeln bestehende Partnerschaften kontinuierlich weiter. Sie beraten Unternehmen individuell und finden passgenaue Personallösungen.
- **Recruiting mit Leidenschaft:** Sie steuern den gesamten Recruiting-Prozess – von der Stellenausschreibung über die Auswahl geeigneter Bewerbender bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- **Mitarbeitende begleiten:** Sie betreuen unsere Mitarbeitenden persönlich und stehen ihnen während des gesamten Einsatzes als Ansprechpartner zur Seite. Sie bereiten Einsätze vor und sorgen für einen gelungenen Start bei unseren Kunden.
- **Organisation & Zusammenarbeit:** Sie koordinieren die Zusammenarbeit zwischen Kunden und Mitarbeitenden und schaffen die Basis für langfristige, erfolgreiche Partnerschaften.

Ihr Profil:

- abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium – idealerweise mit relevantem Bezug
- ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Freude an der Zusammenarbeit mit Menschen
- hohe Service- und Kundenorientierung
- Erste Erfahrungen in der Personaldienstleistung und/oder im Vertrieb sind von Vorteil
- Führerschein der Klasse B

Ihr Kontakt:

temPERSO Rummel & Glass GmbH
Zentrale Crailsheim

Laura Volkodav
Friedenstraße 1
74564 Crailsheim

Tel.: 07951 297989-0
E-Mail: bewerbung.intern@temperso.de

Interesse?
Bewerben Sie sich jetzt!

Nutzen Sie hierfür den "Jetzt bewerben"-Button.
Bei Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit sehr gerne zur Verfügung.

Impressum