

Key Account Manager / Specjalista ds. kluczowych klientów

Poniższy wzór można dopasować do branży, modelu sprzedaży oraz rzeczywistej odpowiedzialności w firmie.

O roli

Szukamy Key Account Managera / Specjalisty ds. kluczowych klientów, który przejmie odpowiedzialność za rozwój współpracy z [rodzaj klientów / segment]. Będziesz pracować z klientami mającymi dla naszej firmy szczególne znaczenie ze względu na [np. wartość sprzedaży, potencjał rozwoju, rentowność lub znaczenie dla określonego rynku]. Twoim zadaniem będzie poznanie ich obecnej sytuacji, zaplanowanie dalszego rozwoju oraz realizacja celów przypisanych do poszczególnych klientów.

Klienci, których przejmiesz

Przejmiesz [liczba / grupa] klientów działających w [branża / segment / rynek].

Obecnie korzystają oni z [produkty / usługi / zakres współpracy]. Największy potencjał dalszego rozwoju widzimy w [konkretny obszar].

Na początku otrzymasz [np. historię współpracy, warunki obecnych kontraktów, informacje o realizowanych projektach i dotychczasowych ustaleniach].

Co chcemy osiągnąć?

Twoim głównym celem będzie [konkretny rezultat].

W zależności od klienta może to oznaczać zwiększenie wartości sprzedaży, rozszerzenie zakresu współpracy, odnowienie kontraktu, poprawę marży albo realizację innego uzgodnionego celu.

Nie oczekujemy identycznego podejścia do każdego klienta. Działania powinny wynikać z jego obecnej sytuacji, potencjału i znaczenia dla naszego biznesu.

Jaki będzie Twój mandat handlowy?

Samodzielnie będziesz podejmować decyzje dotyczące [zakres].

Dodatkowej akceptacji wymagają [np. rabaty powyżej określonego poziomu, niestandardowe terminy płatności, odstępowania od umowy lub zobowiązania wpływające na marżę].

W takich sytuacjach będziesz przygotowywać dane i rekomendację potrzebne do podjęcia decyzji.

Za co będziesz odpowiadać?

Obszar	Twoja odpowiedzialność
Rozwój klientów	[np. przygotowanie i realizacja planów dalszej współpracy]
Sprzedaż	[zakres odpowiedzialności]
Negocjacje	[jakie warunki będą po stronie KAM-a]
Wynik	[przychód / wzrost / marża / odnowienia / inny miernik]
Ryzyka	[zakres monitorowania i działania]
Współpraca wewnętrzna	[zespoły zaangażowane w realizację kontraktów]
Raportowanie	[CRM / raporty / inne narzędzia]

Po czym poznamy dobry wynik?

Na tym stanowisku będziesz odpowiadać za [konkretny rezultat].

Mierzmy [np. wartość sprzedaży, wzrost biznesu, marżę, odnowienia kontraktów lub realizację planów dla powierzonych klientów].

Jeżeli wynagrodzenie obejmuje część zmienną, jest ona powiązana z [konkretnymi miernikami].

Jakiego doświadczenia szukamy?

Szukamy osoby, która prowadziła klientów B2B o [podobnej skali / charakterze / złożoności] i odpowiadała za [konkretny wynik].

Ważne będzie doświadczenie w [np. rozwijaniu sprzedaży u obecnych klientów, planowaniu dalszych działań, negocjowaniu kontraktów, pracy z marżą lub prowadzeniu klientów o złożonym procesie decyzyjnym].

Znajomość [branża / produkt / język / system] jest [wymagana / dodatkowym atutem].

Pierwsze miesiące po przejęciu klientów

W pierwszych [30 / 60 / 90 dniach] najważniejsze będzie [konkretny cel].

Może to być poznanie powierzonych klientów, ocena ich potencjału, przejęcie prowadzonych rozmów albo przygotowanie planów dalszego rozwoju.

Zapewnimy [rzeczywisty zakres wdrożenia i wsparcia]. Po tym okresie oczekujemy [konkretny rezultat].

Warunki współpracy

Informacja	Szczegóły
Forma współpracy	[umowa o pracę / B2B / inna]
Wynagrodzenie podstawowe	[przedział]
Część zmienna	[premia / prowizja / zasady]
Model pracy	[stacjonarny / hybrydowy / zdalny]
Lokalizacja	[miejsce pracy]
Przełożony	[stanowisko]

Jak wygląda rekrutacja?

- Proces obejmuje [liczba] etapów.
- Podczas rozmowy skupimy się na klientach, za których odpowiadałeś lub odpowiadałaś, skali prowadzonego biznesu, realizowanych celach oraz decyzjach dotyczących jego dalszego rozwoju.
- Na jednym z etapów możemy wykorzystać krótką sytuację biznesową dotyczącą kilku kluczowych klientów i wyboru priorytetów. Przed rozpoczęciem otrzymasz informacje o zakresie zadania.
- Po zakończeniu procesu prześlemy Ci informację zwrotną w ciągu [liczba] dni roboczych.