

Die Agrarmarkt Informations-Gesellschaft ist führend auf dem Gebiet der Marktbeobachtung, Marktberichterstattung und Marktforschung für den gesamten Bereich der Land- und Ernährungswirtschaft. Wir beschäftigen zurzeit 64 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und unterstützen unsere Kunden im Agribusiness durch marktrelevante, aktuelle Fakten, Analysen und Studien.



Für unseren Hauptsitz in Bonn suchen wir im Rahmen einer Elternzeitvertretung ab dem 01.01.2026 eine engagierte Persönlichkeit als

Key Account Manager (m/w/d)
mit Schwerpunkt Vertrieb und Kundenbetreuung in Vollzeit oder Teilzeit
befristet auf zwei Jahre.

Sie haben Freude daran, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen aktiv zu gestalten? Sie möchten mit Ihrer Arbeit dazu beitragen, unsere spezialisierten AMI-Produkte noch stärker im Markt zu verankern und das Handlungsfeld Vertrieb weiter auszubauen? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Das Key Account Management ist als Stabsstelle direkt der Geschäftsführung zugeordnet und spielt eine zentrale Rolle in der strategischen Kundenentwicklung und Marktpositionierung der AMI. Für Ihre Leistung bieten wir Ihnen neben einem attraktiven Grundgehalt eine leistungsbezogene Provision von bis zu 10 % – abhängig von individuell vereinbarten Zielen im Rahmen der Elternzeitvertretung.

Was Sie erwartet:

- Sie betreuen eigenverantwortlich rund 80 Key Accounts und sind erster Ansprechpartner für unsere Bestandskunden.
- Sie identifizieren Potenziale zur Neukundengewinnung und setzen gezielte Akquise-Maßnahmen um.
- Sie präsentieren unsere Produkte und Dienstleistungen überzeugend und entwickeln gemeinsam mit den Kunden individuelle Lösungen.
- Sie arbeiten eng mit unseren Fachabteilungen zusammen und bringen Kundenimpulse aktiv in die Produktentwicklung ein.
- Sie analysieren Markt- und Kundenbedarfe und leiten daraus strategische Vertriebsansätze ab.
- Sie wirken mit an der Weiterentwicklung unserer Vertriebsprozesse und stärken die Marktposition der AMI.

Das bringen Sie mit:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Bereich oder in der Agrar- bzw. Ernährungswirtschaft.
- Ein sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Freude am Kundenkontakt.
- Eigeninitiative, Organisationstalent und eine strukturierte Arbeitsweise.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Erfahrung mit CRM-Systemen und digitalen Vertriebstools ist von Vorteil.

.../2



Unser Angebot:

- Eine strukturierte Einarbeitung sowie eine erfahrene Kollegin im Key Account Management an Ihrer Seite.
- Eine wertschätzende und kollegiale Unternehmenskultur.
- Flexible Arbeitszeiten, Gleitzeit und Homeoffice-Möglichkeiten.
- Weiterbildungsangebote und Fachseminare zur beruflichen und persönlichen Entwicklung.
- Private Unfallversicherung und attraktive betriebliche Altersvorsorge.
- Vermögenswirksame Leistungen sowie 30 Tage Jahresurlaub.
- Weitere Benefits wie Team-Events, BahnCard 50, Gesundheitsangebote und Mitarbeitererrabatte bei Corporate Benefits.

Neugierig geworden? - Dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Senden Sie Ihre Bewerbung vorzugsweise per E-Mail als zusammengefasstes pdf-Dokument an Bewerbung@agrarmarkt-info.de. – Bewerbungsschluss ist der 07.11.2025. – Ihre Bewerberdaten behandeln wir selbstverständlich vertraulich. Bitte beachten Sie, dass wir Ihre Bewerbung nur dann berücksichtigen können, wenn Sie Ihren Unterlagen die [Einwilligungserklärung zur Verarbeitung Ihrer Bewerberdaten](#) ausgefüllt und unterzeichnet beigefügt haben, die Sie auf der Karriereseite der AMI finden.



Armin Pfeiffer

Geschäftsführer

Tel. (0228) 33805-520



Karla Lohfink

Personalleitung

Bereichsleiterin Business & Support

Tel. (0228) 33805-511