



Der Karlsruher Verkehrsverbund (KVV) ist der drittgrößte Verkehrsverbund in Baden-Württemberg und mit rund 30 Verkehrsunternehmen der bedeutendste Mobilitätsdienstleister am Oberrhein. Markenzeichen des KVV ist ein leistungsfähiges Gesamtnetz mit einem international beachteten Stadtbahnsystem, das die Region umsteigefrei mit der Karlsruher Innenstadt verbindet. Jährlich nutzen rund 125 Millionen Fahrgäste die attraktiven Nahverkehrsangebote im KVV.

Gesellschafter des 1994 gegründeten Kommunalverbunds sind die Stadt- und Landkreise der Region Karlsruhe. Zu den Aufgaben des KVV zählen unter anderem die Planung eines Liniennetzes, die Abstimmung von Fahrplänen und das Angebot eines verbundweiten Gemeinschaftstarifs inklusive Verteilung der Fahrgeldeinnahmen. Zudem ist der KVV Ansprechpartner für die Kund*innen und verantwortlich für das Marketing und die Öffentlichkeitsarbeit.

Key Account Manager*in



Vollzeit



Karlsruhe Tullastraße

Bewerbungsfrist: 17.09.2026

Ihre Verantwortung

- Betreuung, Beratung und strategische Entwicklung von Großkund*innen sowie aktive Neukundengewinnung im Verbundgebiet des KVV
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen sowie Entwicklung kundenorientierter Lösungen im Rahmen der geltenden Produkt- und Tarifbestimmungen
- Selbstständige Planung und Umsetzung vertrieblicher Maßnahmen zur Erreichung der Vertriebsziele
- Bearbeitung von Kundenanliegen, Reklamationen und Kulanzfällen innerhalb des definierten Handlungsspielraums
- Pflege und Analyse von Kunden- und Vertragsdaten sowie Rechnungsstellung in den eingesetzten Vertriebssystemen
- Vertretung der Hauptkasse

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung im Vertrieb oder Key Account Management
- Ausgeprägte Kunden-, Service- und Vertriebsorientierung sowie Erfahrung in der Betreuung von Großkund*innen
- Gute Buchhaltungskenntnisse
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Selbstständige, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS Office, SAP und gängigen Vertriebssystemen
- Führerschein Klasse B und Bereitschaft zu Kundenterminen im Verbundgebiet zu fahren

Unser Angebot

- Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Herausforderung
- Einen sicheren und zukunftsorientierten Arbeitsplatz
- Arbeitszeiten, die zu Ihrem Leben passen: Möglichkeit des mobilen Arbeitens und flexible Arbeitszeiten (von 6:00 Uhr bis 20:00 Uhr)
- Gutes Betriebsklima mit offener Kommunikation und wertschätzender Führungskultur
- Kontinuierliche Möglichkeiten für Zertifizierungen und Weiterbildungen
- Bezahlung nach dem Bezirkstarifvertrag für die kommunalen Nahverkehrsbetriebe Baden-Württemberg (BzTV-N BW)
- Eine attraktive betriebliche Altersversorgung (ZVK)
- Sehr gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln
- Interessante Vergünstigungen bei der Nutzung unserer Bahnen
- Vergünstigte Speisen in unserem Betriebsrestaurant „NahVerzehr“
- Fahrradleasing, Corporate Benefits, vergünstigtes Deutschlandticket und weitere lokale Vergünstigungen

INSIGHTS FÜR ALLE INTERESSIERTEN PERSONEN

Immer donnerstags von 16:00 – 16:30 Uhr informieren wir digital über die vielfältigen Einstiegs- und Karrieremöglichkeiten in unseren Unternehmen und geben einen Einblick in das Bewerbungsverfahren. Gleichzeitig erfahren Sie, wie der Onboarding-Prozess bei uns abläuft und welche zusätzlichen Benefits Sie neben der Arbeit in einer spannenden Branche bei uns erwarten.

Einfach QR-Code scannen und mehr erfahren.

Link zur Veranstaltung: [Klicken Sie hier, um an der Besprechung teilzunehmen](#)

Klingt gut?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Ansprechperson:

Kerstin Leible

Personalreferentin Recruiting

Tel: 0721/6107-6606

Ansprechperson Fachabteilung:

Ricarda Schmezer

Sachgebietsleiterin Vertriebsservice

Tel: 0721/6107-5017