

(Senior) Account Manager (m/w/d)

Festanstellung, Vollzeit · München

Was wir suchen

Utopia ist Deutschlands führende Medienmarke für Nachhaltigkeit. In Zeiten, in denen „alle“ über Nachhaltigkeit berichten, ist Utopia die verlässliche Instanz, die unabhängig, kompetent und glaubwürdig Orientierung und Inspiration zu allen zentralen Fragen eines nachhaltigeren Lebens gibt. Unseren Kund:innen bieten wir reichweitenstarke digitale Medienkanäle, um nachhaltigkeitsaffine Zielgruppen wirksam zu erreichen, viel Wissen rund um glaubwürdige Nachhaltigkeitskommunikation und jede Menge Insights zu bewussten Konsument:innen.

Als (Senior) Client Success Manager (m/w/d) und Treiber:in für unser B2B-Wachstum übernimmst du die Verantwortung für die aktive Neukundengewinnung.

Mit klarem Sales-Fokus baust du nachhaltige Kundenbeziehungen auf und führst Abschlüsse konsequent zum Erfolg.

Parallel entwickelst du wirkungsstarke Kampagnen – insbesondere im Bereich Social Media – und begleitest sie im Key Account Management mit Fokus auf langfristige Kundenentwicklung

Das wirst du bei uns tun

- Neukundengewinnung: Aktive Identifikation neuer Kund:innen, Öffnung von Türen und Steuerung des vollständigen Sales-Funnels – von der ersten Ansprache bis zum

erfolgreichen Abschluss. Unterstützung erfolgt durch das B2B-Marketing-Team mittels gezielter Inbound-Leads und passender Positionierung.

- Beratung & Verkauf: Entwicklung passgenauer Kampagnen für Marken und wirkungsvolle Platzierung im Portfolio.
- Social Media Sales: Enge Zusammenarbeit mit dem Social Media-Team, um maßgeschneiderte Konzepte zu präsentieren, überzeugend zu verkaufen und gemeinsam skalierbare Social Media-Formate zu entwickeln.
- Kundenentwicklung: Strategischer Ausbau bestehender Accounts, Identifikation von Upselling-Potenzialen und Pflege langfristiger Partnerschaften.
- Sales Performance: Datenbasierte Steuerung der Pipeline, kontinuierliche Analyse relevanter KPIs und Optimierung der Abschlussquote.
- Sparring & Impact: Funktion als Thinking Partner für Kund:innen, mit dem Ziel, Marken sichtbar, relevant und wirkungsvoll zu positionieren.

Das wünschen wir uns von dir

- Mehrjährige Erfahrung im digitalen Vertrieb mit nachweisbarer Abschlussstärke – idealerweise in den Bereichen Media, Agentur oder Social Business.
- Ausgeprägtes Growth Mindset sowie Freude an Akquise, Verhandlung und erfolgreichem Closing.
- Fundierte Kenntnisse im Social-Media-Umfeld und Erfahrung im Management von Marken- oder Influencer-Kampagnen.
- Sicheres Gespür für Kundenbedürfnisse, kombiniert mit einem souveränen und überzeugenden Auftreten.

- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise sowie ein ausgeprägtes Verständnis für Sales-KPIs und Funnel-Steuerung.
- Routine im Umgang mit CRM-Systemen und idealerweise Erfahrung mit KI-gestützten Sales-Prozessen.
- gutes Englisch in Wort & Schrift, Verhandlungssichere Deutschkenntnisse (mindestens Sprachniveau B2)

Das bieten wir dir

- Persönliche sowie fachliche Weiterentwicklung und eine ausgeprägte Feedback-Kultur auf Augenhöhe
- Förderung deiner individuellen Stärken und gemeinsame Entwicklung wirkungsvoller, zukunftsorientierter Konzepte
- Kultur der kontinuierlichen Verbesserung: Wir hinterfragen Bestehendes, treiben Veränderungen aktiv voran und denken Prozesse neu. „Das haben wir schon immer so gemacht“ gibt es bei uns nicht
- Flexible Arbeitszeiten und Workation innerhalb Europas
- Arbeite flexibel: Unser Büro ist in München-Giesing, ergänzt durch hybride und Remote-Modelle (deutschlandweit)
- Nachhaltigkeit ist für uns kein Buzzword, sondern gelebter Teil unseres Arbeitsalltags
- Ein wachstumsstarkes Medium mit journalistischem Anspruch, klarer Haltung und echtem Sinn in unserer Arbeit
- Offene, moderne Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen und viel Raum für deine Ideen
- Attraktive Benefits wie betriebliche Altersvorsorge, WellPass, guudcard und JobRad

- FunFact: es gibt sogar einen Pool <3

Vielfalt ist uns wichtig

Wir fördern eine inklusive Unternehmenskultur – jede:r ist bei uns willkommen, unabhängig von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Religion, sexueller Orientierung oder Behinderung.

:~)

Über uns

Die UTOPIA GmbH betreibt unter anderem die Website Utopia.de, die führende deutschsprachige Plattform für Nachhaltigkeit. Seit 2007 steht UTOPIA für Journalismus mit Haltung: UTOPIA will Millionen Menschen motivieren, ihren Lebensstil nachhaltiger zu gestalten und Treiber des gesellschaftlichen Wandels sein. Über die Website und die Social-Media-Kanäle erreicht UTOPIA heute mehr als 10 Millionen Leser:innen pro Monat.

SAIM ist die Nachhaltigkeitsberatung von Utopia. Wir sind Impulsgeber, Partner und Begleiter für Unternehmen im Transformationsprozess. SAIM steht für ganzheitliche Beratung, die Nachhaltigkeit strategisch im Unternehmen verankert. Wir sind ein Expertenteam mit fundiertem Erfahrungs- und Wissensschatz in den Bereichen CSRD, Klima, Lieferkette, Marke & Kommunikation. In unserer Beratung denken wir konsequent integriert – verbinden profunde Nachhaltigkeitskompetenz mit strategischem Kommunikations-Know How.

Jetzt bewerben