

Key Account Manager Gehaltsstudie 2011

06.09.2011, 14:46 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Mercuri International*

Mercuri International, die Universität Bamberg und die European Foundation for Key Account Management haben Ende August eine gemeinsame Studie „Variable Entlohnungssysteme im Key Account Management 2011“ veröffentlicht.

Das Thema Entlohnung im Key Account Management wird immer wieder heftig diskutiert. Wie hoch sollte die Entlohnung überhaupt sein und wovon ist diese abhängig? Sollte die Entlohnung einen variablen Anteil haben und wenn ja, in welcher Höhe?

Diese und weitere Fragen behandelt die im August 2011 veröffentlichte Studie „Variable Entlohnungssysteme im Key Account Management 2011“. Die Studie wurde in Zusammenarbeit von Mercuri International, der Universität Bamberg und der European Foundation for Key Account Management, in der 1. Jahreshälfte 2011, durchgeführt.

Zur Studie:

Die Befragung wurde online in den Monaten März und April 2011 durchgeführt.

Befragt wurden National Key Account Manager / International Key Account Manager / Global – Corporate Key Account Manager, sowie Leiter Key Account Management.

Die Befragten bilden einen Querschnitt aus den Branchenbereichen Investitionsgüter, Konsumgüter und dem Dienstleistungssektor.

Schwerpunkt der Befragung war Deutschland, wobei internationale Tendenzen die Studie ergänzen.

Insgesamt wurden 155 Rückläufe ausgewertet.

Die Studie hat einen Umfang von 64 Seiten und wurde unter Leitung von Wolfgang Bußmann (Partner Mercuri International) und Björn Ivens (Otto-Friedrich-Universität Bamberg) durchgeführt.

Neben den umfangreichen Perspektiven, die in der Studie betrachtet werden, wird die Studie durch Statements folgender Experten ergänzt:

Prof. Dr. Christian Belz, Institut für Marketing, Universität St. Gallen

Prof. Dr. Björn Ivens, Lehrstuhl für allg. BWL, insb. Marketing, Otto-Friedrich-Universität Bamberg

Dr. Hajo Rapp, Leiter Corporate Development, Siemens „one“

Dr. Hans Sidow, Berater mit dem Spezialgebiet Key Account Management

Thomas Steinmeier, Leiter KAM Sanofi Aventis Deutschland GmbH

Henk van de Kuijt, Global Director International Business Mercuri International

Für 150,00 Euro zzgl. MwSt. erhalten Sie die 64-seitige Studie als PDF-Datei per E-Mail. Senden Sie hierfür bitte eine E-Mail mit Ihren Unternehmens- und Kontaktdaten an info@mercuri-international.de. Die Rechnung wird Ihnen im Anschluss an den Emailversandt per Post zugestellt.

Portrait

Mercuri International wurde 1960 in Schweden durch Heinz Goldmann und Curt Abrahamsson gegründet. Heute ist Mercuri International ein führendes Beratungs- und Trainingsinstitut in über 40 Ländern in allen Wirtschaftsregionen

weltweit.

Mit mehr als 500 festen Mitarbeitern weltweit – und 30 Mitarbeitern in Deutschland – sorgen wir dafür, dass die Strategien unserer Kunden verlustfrei im operativen Vertrieb, d.h. im Tagesgeschäft umgesetzt werden. So steigern wir nachhaltig den Markterfolg unserer Kunden.

Mehr als 15.000 Organisationen haben uns bereits als Partner gewählt. Weltweit führen wir jährlich etwa 18.000 Veranstaltungen durch, die von ca. 330.000 Teilnehmern besucht werden.

Viele unserer Kunden arbeiten mit uns in bis zu 25 Ländern gleichzeitig. Und einige unserer partnerschaftlichen und vertrauensvollen Beziehungen sind über einen Zeitraum von mehr als 15 Jahren gewachsen.

News-ID: 568193 • Views: 1913 (Stand: 21.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/568193/Key-Account-Manager-Gehaltsstudie-2011.html>