

Ředitel
Národního superpočítačového centra IT4Innovations
Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava
vypisuje výběrové řízení na pozici
Key Account Manager - Customer Engagement
(TH zaměstnanec/zaměstnankyně)
Oddělení rozvoje

Pozice je vhodná pro muže i ženy.

Chceš pomáhat rozšiřovat klientskou základnu využívající služby superpočítačů, datových analýz a AI v jednom výzkumném centru excellence? Hledáme Key Account Managera, který bude provázet zákazníka ke zdrojům a know-how IT4Innovations, vyhledávat nové partnery, podílet se na rozšiřování služeb a analýze dat pro lepší marketing. Staň se součástí týmu naší AI Factory a Národního superpočítačového centra.

<https://www.it4i.cz/>

Popis pracovních činností:

- definování a neustálé zlepšování cesty zákazníka k přístupu ke zdrojům IT4Innovations a jejich využívání. To zahrnuje i vypracování potřebné dokumentace a sladění s příslušnými předpisy,
- identifikace, zapojení a přijímání nových zákazníků, rozšiřování uživatelské základny služeb IT4Innovations,
- pochopení úrovně dovedností a potřeb zákazníků, jejich nasměrování ke správným službám, jako jsou školení, konzultace a projekty,
- zavádění účinných procesů pro získávání nových uživatelů, poskytování podpory a shromažďování zpětné vazby,
- analyzování údajů o zapojení zákazníků s cílem zlepšit poskytování služeb, spolupráce s projektovými týmy,
- reprezentace IT4Innovations na akcích.

Výše úvazku: 1,0
Forma úvazku: pracovní smlouva na dobu určitou s možností prodloužení
Předpokládaný nástup: 1. 5. 2026 anebo dle dohody

Požadujeme:

- zkušenosti s řízením klíčových zákazníků,
- znalost principů a strategií zapojení zákazníků,
- znalost procesů řízení vztahů se zákazníky (CRM), obecná znalost příslušných předpisů,
- znalost konceptů IT, analýzy dat a umělé inteligence,
- zkušenost s využíváním externích (vysoce výkonných) výpočetních zdrojů výhodou,
- zájem porozumět technickému pozadí a principům fungování AI modelů,
- zkušenosti s projekty financovanými z veřejných zdrojů rovněž výhodou,
- vysoká míra samostatnosti,
- dobré komunikační schopnosti a dovednosti v oblasti řízení projektů,
- proaktivní a cílevědomý přístup,
- velmi dobrá znalost AJ.

Nabízíme:

- práci v perspektivní organizaci,
- mzdové ohodnocení dle praxe a zkušeností kandidáta,
- jazykové vzdělávání a odborná školení,
- moderní pracovní prostředí a možnost parkování přímo na pracovišti,
- 6 týdnů dovolené,
- pružnou pracovní dobu a možnost částečně pracovat z domu,
- univerzitní mateřskou školu,
- příspěvek na penzijní připojištění,
- dotované závodní stravování v menze,
- MultiSport kartu a další zajímavé benefity.

Osobní údaje uchazeče budou zpracovány v rozsahu nezbytném pro realizaci výběrového řízení v souladu s Nařízením EU 2016/679.

<https://www.vsb.cz/export/sites/vsb/cs/.content/galerie-souboru/Informace-pro-uchazece-o-zamestnani.pdf>

Přihlášky doložené životopisem a motivačním dopisem zasílejte na mailovou adresu:

petra.brozova@vsb.cz **do 20. 3. 2026.**

Do předmětu zprávy uvádějte prosím „VŘ na pozici Key Account Manager - Customer Engagement“.