

**Führender Hersteller technischer Produkte**  
**Standort: Berlin**

## Key Account Manager (w/m/d) - Durchflussmesstechnik (Hydraulik)

Als international tätiges, mittelständisches Unternehmen mit weltweit über 400 Mitarbeitern entwickeln und produzieren wir technisch anspruchsvolle Produkte, die wir präzise auf den Bedarf unserer Kunden abstimmen. Unsere innovativen, an zukünftigen Marktbedürfnissen orientierten Produkte finden schwerpunktmäßig Einsatz in den Bereichen der chemischen Industrie und im Bereich der Gas- und Flüssigkeitsmessung in unterschiedlichsten Branchen. Unser exzellenter Ruf sowie unsere führende Position auf den von uns besetzten Märkten gründen sich auf einer innovativen Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie einer hohen Kunden- und Serviceorientierung im gesamten Unternehmen. Aufgrund der sehr positiven Geschäftsentwicklung suchen wir den Key Account Manager national / international (w/m/d), der mit Schwerpunkt Hydraulik Kunden betreut, entwickelt, steuert und weitere Anwendungen in den Markt einführt.

In einer intensiven Einarbeitungsphase lernen Sie die Produkte, das Unternehmen und die Unternehmenskultur kennen. Die Pflege von Stammkunden und der intensive Aufbau neuer Kunden im Segment Hydraulik sind Ihre Kernaufgaben, die Sie entweder aus Headquarter in Berlin oder aus dem home-office durchführen. Ziel der weiteren Strukturierung und Entwicklung des Vertriebskanals mit dem Schwerpunkt Hydraulik ist es – neben der Pflege bestehender Geschäftsstrukturen - neue Applikationen zu identifizieren und für neu entwickelte Anwendungen aufzubauen und zu akquirieren. Durch Analyse und Identifizierung neuer Möglichkeiten etablieren Sie diesen wichtigen Bereich. Der Spaß an dem Aufbau des Produktbereiches Hydraulik und die Möglichkeit, viel zu bewegen, sind Ihr Antrieb!

Nach Abschluss eines technischen Studiums oder einer vergleichbaren Ausbildung haben Sie bereits mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb von Produkten aus der Durchflussmesstechnik sammeln können. Ideal sind Sie vertraut mit Applikationen im Bereich der Hydraulik und kennen die Prozesse beim Kunden. Sie verfügen über technisches und vertriebliches Know-how und haben Spaß daran, den Produktbereich voran zu treiben. Sie denken strategisch, agieren pragmatisch und bringen eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität mit. Wichtig sind uns darüber hinaus Ihre Kommunikationsfähigkeit sowie eine positive Ausstrahlung und der Wille, mit Spaß und Kreativität den Bereich zu etablieren. Sichere Englischkenntnisse und internationale Reisebereitschaft setzen wir voraus.

- Marktanalyse und Vertrieb für Hydraulikanwendungen
- Strategieentwicklung zur Erschließung des Marktes
- Ermittlung des Marktpotentials
- Betreuung von Kunden
- Durchführung von Analysen für die Verkaufsregionen

- Technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung in der Durchflussmesstechnik, ideal in der Hydraulik
- Strategisches und strukturiertes Arbeiten
- Kommunikativ und zielorientiert



Wenn die beschriebene Aufgabe Sie reizt und Sie den nächsten Schritt hin zu einer gestalterischen Aufgabe gehen wollen, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Aufgabe sowie die Sicherheit eines langfristig planenden und finanziell unabhängigen Unternehmens. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **JN393H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Herrn Jens Normann, per E-Mail an [bewerbung@vietenplus.de](mailto:bewerbung@vietenplus.de). Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**