Key Account Manager*in Lüftungstechnik (m/w/d)

Technischer Vertrieb | Air Handling Units | Westösterreich

Oberösterreich

ab € 5.000,-



Zeit für eine neue Herausforderung

Für unseren renommierten Kunden, ein international erfolgreiches Unternehmen im Bereich der Lüftungs- und Klimatechnik, suchen wir für die Betreuung des Vertriebsgebiets Westösterreich eine vertriebsstarke Persönlichkeit mit Wohnsitz in Salzburg, Oberösterreich, Tirol oder Vorarlberg.

Der Schwerpunkt dieser Position liegt auf der Betreuung und Weiterentwicklung strategischer Kund*innen sowie dem Projektvertrieb im Bereich Air Handling Units (AHU). Von der technischen und kaufmännischen Beratung bis hin zur Verhandlungsführung und zum erfolgreichen Projektabschluss übernehmen Sie eine zentrale Rolle im gesamten Vertriebsprozess.

Aufgaben:
- Betreuung und Weiterentwicklung strategisch wichtiger Key Accounts im Bereich Lüftungs- und Klimatechnik
- Aktive Akquisition und Begleitung von Projekten im Bereich Air Handling Units von der ersten Anfrage bis zum erfolgreichen Abschluss
- Technische und kaufmännische Beratung von Planer*innen, Anlagenbauer*innen und Investor*innen
- Kontinuierlicher Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen sowie gezielte Erschließung neuer Marktpotenziale
- Aufbau und Pflege eines nachhaltigen Netzwerks innerhalb der relevanten Zielgruppen
- Eigenständige Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen bis zum Projektabschluss
- Enge Zusammenarbeit mit internen technischen Fachbereichen bei der Entwicklung kundenspezifischer Lösungen

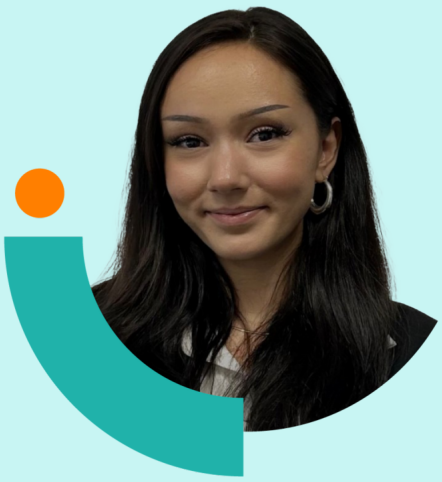
Skills sind der Schlüssel

- Abgeschlossene technische Ausbildung im Bereich Gebäudetechnik, Lüftungs- und Klimatechnik oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich Lüftungs-, Klima- oder Gebäudetechnik
- Wohnort in Salzburg, Oberösterreich, Tirol oder Vorarlberg
- Gutes Verständnis für technische Zusammenhänge und projektorientierte Vertriebsprozesse
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie hohe Kundenorientierung
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Unternehmerisches Denken sowie Freude am Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen

Das sind die Perspektiven

• Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt ab € 5.000,- inklusive leistungsorientiertem Bonus. Geboten wird eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung
• Attraktive Mitarbeiter*innenprämie unabhängig von der persönlichen Zielerreichung
• Eigenverantwortliche Betreuung ausgewählter Key Accounts mit großem Gestaltungsspielraum
• Flexible Organisation des Arbeitsalltags mit hohem Remote-Anteil
• Firmenfahrzeug inklusive Möglichkeit zur privaten Nutzung
• Mitarbeit an anspruchsvollen und zukunftsorientierten Projekten der modernen Gebäudetechnik
• Zusammenarbeit mit einem erfahrenen technischen Team und internationalen Kolleg*innen
• Langfristige berufliche Entwicklungsmöglichkeiten
• Verantwortungsvolle Vertriebsposition mit direktem Einfluss auf den Geschäftserfolg

Wir stehen für Vielfalt, Chancengleichheit und ein respektvolles Miteinander. Deshalb freuen wir uns über Bewerbungen von Menschen unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Alter, Herkunft, Hautfarbe, Religion, Weltanschauung, sexueller Orientierung, Behinderung oder anderen gesetzlich geschützten Merkmalen. Wir möchten ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem sich alle gesehen, wertgeschätzt und willkommen fühlen.



KONTAKT

HILAL FEDAKARTÜRK

Ich erkenne Chancen, wo Menschen und Unternehmen eine gemeinsame Zukunft haben. Mit Empathie und Genauigkeit begleite ich den Weg zum nächsten Karriereschritt.

E-MAIL
fedakartuerk@ivm.at

TELEFON
+43 (662) 876667-14