



Key Account Manager (m/w/d)

Löschtechnik

Hameln



Das Wichtigste vorweg



100.000 € Fixgehalt + bis zu 30 % Bonus



Firmenwagen zur privaten Nutzung



Ortsunabhängiges Arbeiten

[Jetzt bewerben](#)

Oder rufen Sie uns jetzt an!

Say



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Seit 2013 setzt Wetrax neue Maßstäbe im anlagentechnischen Brandschutz. Als Deutschlands einziger Anbieter für Aerosol-Löschanlagen sorgen wir zuverlässig für die Projektion, Installation und Wartung von VdS-zertifizierten Brandmelde- und Löschanlagen.

Unsere patentierten Aerosol-Löschanlagen überzeugen durch eine hervorragende Standzeit und wurden 2023 mit dem Hekatron Zukunftspreis ausgezeichnet. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen wie z. B. Tesla, VW, Lufthansa, Zeiss, Würth oder Continental. Sie alle vertrauen auf unsere Expertise, wenn es darum geht, Betriebsausfälle zu vermeiden und Schlüsselbereiche zuverlässig zu schützen.

Doch nicht nur unsere Technik ist innovativ, auch unsere Unternehmenskultur setzt neue Maßstäbe: Bei uns wird Ihr Einsatz wertgeschätzt und starker Teamzusammenhalt großgeschrieben.

Über deine Rolle

Was erwartet dich?

- Du betreust und entwickelst strategisch wichtige Key-Accounts

im Bereich Brandschutz mit Fokus auf Mittel-/Süddeutschland.

- Du übernimmst den technischen Vertrieb von Feuerlöscher- und Brandmeldesystemen bei Bestands- und Neukunden.
- Du erkennst Kundenbedürfnisse, entwickelst individuelle Lösungen und nutzt gezielt Cross-Selling-Potenziale.
- Du führst Preisverhandlungen, erstellst Angebote und begleitest den gesamten Verkaufsprozess bis zum Abschluss.
- Du analysierst den Markt und den Wettbewerb und erkennst relevante Trends und Entwicklungen frühzeitig.

Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- **Abgeschlossenes Studium** im Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder vergleichbare Qualifikation; alternativ eine **kaufmännische Ausbildung** mit technischer Zusatzqualifikation.
- Mehrjährige Berufserfahrung im **technischen Vertrieb von stationären (Sonder-)Löschanlagen/-systemen**, Gebäudetechnik oder sicherheitsrelevanten Branchen.
- Tiefgehendes Verständnis von **Brandschutznormen**, -**normenkonformität** und **Risk-Assessment**.
- Starke **Verhandlungs-** und **Kommunikationsfähigkeiten**, kundenorientierte Lösungsorientierung.
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise, **Reisebereitschaft** (ca. 20–40 %).
- Sehr gute **Deutsch-** und **Englischkenntnisse**; weitere Sprachen von Vorteil.
- Sicherer Umgang mit **CRM-Systemen** (z. B. Salesforce) und MS Office.

Jetzt bewerben

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Patrick Jahn**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter

+49 (0) 40 22 899 28 27



Diese Stelle ist nichts für Sie?

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

[In Kontakt bleiben](#)

www.hiral.de

Key Account Manager (m/w/d) Löschtechnik



100.000 € Fixgehalt + bis zu 30 % Bonus



Firmenwagen zur privaten Nutzung



Ortsunabhängiges Arbeiten

[Jetzt bewerben](#)

Oder rufen Sie uns jetzt an!



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Seit 2013 setzt Wetrax neue Maßstäbe im anlagentechnischen Brandschutz. Als Deutschlands einziger Anbieter für Aerosol-Löschanlagen sorgen wir zuverlässig für die Projektion, Installation und Wartung von VdS-zertifizierten Brandmelde- und Löschanlagen.

Unsere patentierten Aerosol-Löschanlagen überzeugen durch eine hervorragende Standzeit und wurden 2023 mit dem Hekatron Zukunftspreis ausgezeichnet. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen wie z.

B. Tesla, VW, Lufthansa, Zeiss, Würth oder Continental. Sie alle vertrauen auf unsere Expertise, wenn es darum geht, Betriebsausfälle zu vermeiden und Schlüsselbereiche zuverlässig zu schützen.

Doch nicht nur unsere Technik ist innovativ, auch unsere Unternehmenskultur setzt neue Maßstäbe: Bei uns wird Ihr Einsatz wertgeschätzt und starker Teamzusammenhalt großgeschrieben.

Über deine Rolle

Was erwartet dich?

- Du betreust und entwickelst strategisch wichtige Key-Accounts im Bereich Brandschutz mit Fokus auf Mittel-/Süddeutschland.
- Du übernimmst den technischen Vertrieb von Feuerlösch- und Brandmeldesystemen bei Bestands- und Neukunden.
- Du erkennst Kundenbedürfnisse, entwickelst individuelle Lösungen und nutzt gezielt Cross-Selling-Potenziale.
- Du führst Preisverhandlungen, erstellst Angebote und begleitest den gesamten Verkaufsprozess bis zum Abschluss.
- Du analysierst den Markt und den Wettbewerb und erkennst relevante Trends und Entwicklungen frühzeitig.

Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- **Abgeschlossenes Studium** im Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder vergleichbare Qualifikation; alternativ eine **kaufmännische Ausbildung** mit technischer Zusatzqualifikation.
- Mehrjährige Berufserfahrung im **technischen Vertrieb von stationären (Sonder-)Löschanlagen/-systemen**, Gebäudetechnik oder sicherheitsrelevanten Branchen.
- Tiefgehendes Verständnis von **Brandschutznormen, -normenkonformität** und **Risk-Assessment**.
- Starke **Verhandlungs-** und **Kommunikationsfähigkeiten**, kundenorientierte Lösungsorientierung.
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise, **Reisebereitschaft** (ca. 20–40 %).

- Sehr gute **Deutsch-** und **Englischkenntnisse**; weitere Sprachen von Vorteil.
- Sicherer Umgang mit **CRM-Systemen** (z. B. Salesforce) und MS Office.

[Jetzt bewerben](#)

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Patrick Jahn**.
Sie erreichen ihn telefonisch unter
+49 (0) 40 22 899 28 27



Diese Stelle ist nichts für Sie?

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

[In Kontakt bleiben](#)

www.hiral.de