



Key Account Manager (m/w/d)

Brandschutztechnik

München



---

Das Wichtigste vorweg



Fixgehalt bis zu 100.000 € + bis zu 30 % Bonus



Firmenwagen zur privaten Nutzung



Mix aus Homeoffice & Außendienst

---

[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 dein Einsatz wertgeschätzt und starker Teamzusammenhalt großgeschrieben.

Über deine Rolle

**Was erwartest dich als Key Account Manager (m/w/d) Brandschutztechnik?**

- Du betreust und entwickelst strategisch wichtige **Key-Accounts** im Bereich **Löschtechnik** mit Fokus auf **Süddeutschland (BaWü, Bayern, Süd-Hessen & Rheinland-Pfalz)**.
- 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.
- Du präsentierst **Wetrax** auf **Fachmessen** und **Kundenevents** und baust dein Netzwerk aktiv weiter aus.

Das bringst du mit

#### Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du hast **eine abgeschlossene Ausbildung** oder **ein Studium im technischen/kaufmännischen Bereich**.
- Du bringst **mind. 2 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb** von stationären (Sonder-)Löschanlagen oder -systemen mit.
- Du zeichnest dich durch eine **hohe Reisebereitschaft** aus.
- Idealerweise verfügst du über **Kenntnisse relevanter Normen (z. B. DIN, VdS)** sowie technischer Anforderungen im Brandschutz.
- **Erfahrung im Cross-Selling** ist von Vorteil.
- **Sehr gute Deutschkenntnisse** runden dein Profil ab.

Jetzt bewerben

---

Ihr Kontakt

#### 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](http://www.hiral.de)

## Key Account Manager (m/w/d) Brandschutztechnik



Fixgehalt bis zu 100.000 € + bis zu 30 % Bonus



Firmenwagen zur privaten Nutzung



Mix aus Homeoffice & Außendienst

---

[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 dein Einsatz wertgeschätzt und starker Teamzusammenhalt großgeschrieben.

---

---

## Über deine Rolle

Was erwartest du als Key Account Manager (m/w/d) Brandschutztechnik?

- Du betreust und entwickelst strategisch wichtige **Key-Accounts** im Bereich **Löschtechnik** mit Fokus auf **Süddeutschland (BaWü, Bayern, Süd-Hessen & Rheinland-Pfalz)**.
- 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.
- Du präsentierst **Wetrax** auf **Fachmessen** und **Kundenevents** und baust dein Netzwerk aktiv weiter aus.

---

## Das bringst du mit

Mit welchen Voraussetzungen kannst du punkten?

- Du hast **eine abgeschlossene Ausbildung** oder **ein Studium im technischen/kaufmännischen Bereich**.
- Du bringst **mind. 2 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb** von stationären (Sonder-)Löschanlagen oder -systemen mit.
- Du zeichnest dich durch eine **hohe Reisebereitschaft** aus.
- Idealerweise verfügst du über **Kenntnisse relevanter Normen (z. B. DIN, VdS)** sowie technischer Anforderungen im Brandschutz.
- **Erfahrung im Cross-Selling** ist von Vorteil.
- **Sehr gute Deutschkenntnisse** runden dein Profil ab.

---

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](http://www.hiral.de)