



**Dominik Riedel**  
Regional Technical Director  
Getzner Spring Solutions

FACHWISSEN UND KNOW-  
HOW SIND UNS WICHTIG.  
**TEAMFÄHIGKEIT  
BEGEISTERT UNS.**

Getzner Werkstoffe ist der führende Experte für Erschütterungsschutz und Schwingungsisolierung. Die eigens entwickelten Werkstoffe und Produkte kommen weltweit zum Einsatz: bei Ausbau und Modernisierung von Schienennetzen und Bahnverkehr, für Immobilienprojekte und Bauakustik, in Industrieanlagen bis hin zu Präzisionsgeräten. Die innovativen Lösungen machen unsere Welt und unser Leben ruhiger, komfortabler und nachhaltiger. Die Entwicklung und Produktion erfolgt in Österreich im Herzen Europas, mit 10 eigenen Niederlassungen sind wir rund um den Globus tätig. Als Traditionsunternehmen und Teil der Getzner Gruppe leisten wir so seit über 50 Jahren unseren Beitrag zu einer lebenswerten Zukunft.

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

für unseren Standort in **Bietigheim-Bissingen, Deutschland**

### G-LIFE

- bedeutet eine vertrauensvolle und wertschätzende Zusammenarbeit - wir sind alle per Du
- beinhaltet finanzielle Sicherheit durch ein sehr attraktives Vergütungs-Paket (Fixum plus variabler Anteil plus Dienstwagen)
- meint gemeinsam sich entwickeln - mit einem individuellen OnBoarding-Programm und Support bei deiner persönlichen Weiterentwicklung
- ist eine moderne Arbeitswelt mit 38,5 Stundenwoche und bestens ausgestatteten Arbeitsplätzen sowie top-modernen IT Devices
- garantiert einen zukunftssicheren Arbeitsplatz - Bei Getzner bist du Teil eines seit Jahrzehnten erfolgreichen Familienunternehmens mit besten Zukunftsperspektiven

### DU

- identifizierst und gewinnst neue Kunden und Projekte im Bereich HVAC
- baust neue Kontakte auf und entwickelst bestehende Netzwerke weiter. Dafür nutzt du auch die digitalen Medien zur Informationsgewinnung und -weitergabe
- betreust bestehende OEM- und Key Account Kunden und gewinnst neue Partner hinzu
- erstellst Lösungen und Angebote in Zusammenarbeit mit unseren technischen Experten sowie dem Vertriebsinnendienst
- bist mitverantwortlich für die Vertriebs- und Marketingstrategie in deiner Verkaufsregion
- nimmst an Vertriebsveranstaltungen, Seminaren und Schulungen (intern & extern) teil

### WIR

- legen Wert auf Berufserfahrung (mind. 3 Jahre) im Key Account Vertrieb
- setzen eine abgeschlossene kaufmännische / betriebswirtschaftliche Berufsqualifikation (Ausbildung oder Studium) voraus
- wünschen uns Kenntnisse der speziellen Anforderungen der Heizung-, Lüftung- und Klimatechnik
- suchen eine Persönlichkeit mit Verhandlungsstärke und wirtschaftlichem Denken
- erwarten von Dir eine hohe Kundenorientierung und Reisebereitschaft
- möchten an dieser Position einen kommunikativen und leidenschaftlichen Menschen für den nachhaltigen Aufbau von neuen Kontakten und Netzwerken
- erwarten sehr gut Kenntnisse in Englisch

### Vertriebsgebiet

Deutschland / EU Länder

**Wir freuen uns DICH kennenlernen zu dürfen!**

### Getzner Werkstoffe GmbH

Human Resources, Herr Alexander Epple  
Herrenau 5, 6706 Bürs, Österreich  
T +43-5552-201-0, alexander.epple@getzner.com  
[www.getzner.com](http://www.getzner.com)

**getzner**  
engineering a quiet future