



AFRISO ist ein innovatives, mittelständisches Unternehmen in den Bereichen Mess-, Regel- und Umwelttechnik. Weltweit über 1.200 Mitarbeiter – davon 550 an vier deutschen Stand-orten – setzen sich tagtäglich im Sinne der Unternehmenswerte „Zuverlässigkeit, Flexibilität und Unabhängigkeit“ für den Unternehmenserfolg ein.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für den Hauptsitz Güglingen einen

Key Account Manager OEM-Kunden Haustechnik (m/w/d)

Ihr Aufgabengebiet

- Pflege und Ausbau der bestehenden Key Accounts im Bereich Wärmerezeuger, Flächenheizung und Behälterbau
- Umfassende strategische Kundenbetreuung
- Projektkoordination (Schnittstelle Vertrieb – Technik)
- Erstellung von Lastenheften für neue Produkte
- Marktbeobachtungen und Wettbewerbsanalyse

Unsere Anforderungen

- Technische Ausbildung oder sehr gutes technisches Verständnis
- Idealerweise Kenntnisse im Bereich Haustechnik / Flächenheizung
- Idealerweise Vertriebserfahrung im OEM-Geschäft
- Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Reisebereitschaft
- Gute englische Sprachkenntnisse
- Sicherer Umgang mit EDV-Systemen (MS-Office, idealerweise SAP- und CAD-Kenntnisse)
- Wohnsitz in Firmennähe

Unser Angebot

- Interessante, abwechslungsreiche Tätigkeit mit herausfordernden Aufgaben
- Wachstumsorientiertes, innovatives und professionelles Arbeitsumfeld
- Eigenverantwortliches Arbeiten in einem offenen und motivierten Team
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Sehr gutes Betriebsklima
- Betriebliche Altersvorsorge und weitere Sozialleistungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie bitte Ihre schriftliche Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per Post oder E-Mail an Katrin Blatt (bewerbung@afriso.de).



AFRISO-EURO-INDEX GmbH

Lindenstr. 20 · 74363 Güglingen · Tel. +49 7135/102-0 · www.afriso.de

seit 1869