

START YOUR HOERBIGER ADVENTURE!

THE HOERBIGER ADVENTURE:

Pioneering is your spirit

New Ideas

New Expeditions

New Worlds

Sustainable since 1895.

HOERBIGER ist weltweit in führender Position in den Geschäftsfeldern der Kompressortechnik, Antriebstechnik und Hydraulik tätig. 7.300 Mitarbeiter erzielten 2017 einen Umsatz von 1,173 Milliarden Euro. Die Marke HOERBIGER steht für Komponenten und Serviceleistungen mit hohem Kundennutzen für Kompressoren, Industriemotoren und Turbinen, für den automobilen Antriebsstrang sowie für vielfältige Anwendungen im Maschinen- und Anlagenbau. Industrielle Sicherheits- und Explosionsschutz-Lösungen von HOERBIGER schützen Menschen und Anlagen. Wir setzen Standards.

Key Account Manager Machinery (m/w)

Norddeutschland (Hannover, Hamburg, Bremen) (homeoffice)

Aufgaben

Der Geschäftsbereich Hydraulik des HOERBIGER Konzerns entwickelt, produziert und vertreibt innovative hydraulische Anwendungen. Unsere leistungsstarken Komponenten und Systeme finden unter anderem im Maschinenbau Anwendung. Hier haben wir uns mit dem Produkt ePrAX® als Hersteller für innovative und hoch effiziente elektrohydraulische Antriebe am Markt der Abkantpressen und anderen Maschinebaulösungen etablieren können.

Ziele

Als Key Account Manager (m/w) haben Sie die einzigartige Möglichkeit den Ausbau des Bereichs Machinery vertriebsseitig zu beeinflussen und den Markterfolg voranzutreiben. Durch Technikaffinität und hohe Kundenorientierung punkten Sie bei unseren Bestandskunden und öffnen die Tür bei neuen Kunden. In einem motivierten Team können und sollen Sie Ihre Ideen einbringen, den Kunden von unseren Produkten zu überzeugen und somit das Wachstum und unsere Erfolgsstory mitschreiben.

Verantwortlichkeiten

Sie betreuen den Machinery-Markt in einer Teilregion Europas und verantworten den Verkauf von technisch hochwertigen Komponenten und Systemen der elektro-hydraulischen Antriebstechnik für den Maschinenbau. Zusammen mit dem Vertriebsleiter erarbeiten und setzen Sie regionale Vertriebsstrategien um und stellen die reibungslose Übernahme der Vertriebs- und Umsatzverantwortung für die jeweilige Region und Sicherung des bestehenden Kundenstammes sicher. Weiterhin beschaffen Sie Kunden-, Markt- und Wettbewerbsinformationen, sammeln Produktideen, setzen Produkteinführungskonzepte um und unterstützen das Business Development bei Marktuntersuchungen und Kundenbefragungen.

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung als Ingenieur im Vertrieb von (hydraulischen) Komponenten und Systemen für industrielle Anwendungen sind von Vorteil
- Sie verfügen über ein Ziel- und ergebnisorientiertes Arbeiten
- Sie bringen Reisebereitschaft innerhalb Europas mit
- Sie verfügen über ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Kommunikationsstärke sind Teamplayer und überzeugen durch Kreativität, analytisches Denken und Handeln
- Verhandlungssicher Deutsch- und Englischkenntnisse setzen wir voraus



BEWERBEN SIE SICH HIER

www.hoerbiger.com


HOERBIGER