

RefNr. 2025-01592 | 12.03.2026

Senior Key Account Manager*in

Waagensysteme | Standort: Wien, Linz oder Graz

Kompromisslose Qualität, Zuverlässigkeit sowie Handschlagqualität - für diese Werte steht unser Kunde, ein traditionelles Großhandelsunternehmen, das im Bereich **Waagensysteme** individuellen Lösungen für Handel, Logistik und Industrie bietet. Zur gezielten Marktentwicklung und strategischen Weiterentwicklung dieser Produktparte suchen wir eine **vertriebsstarke Persönlichkeit** mit Drive, unternehmerischem Denken und Freude an aktiver Marktbearbeitung.

Ansprechperson



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253

Ihr Aufgabengebiet:

In dieser unternehmerisch geprägten Rolle verantworten Sie die Entwicklung und Umsetzung einer aktiven Marktbearbeitung im Bereich Waagensysteme – mit Fokus auf die Gewinnung neuer Kunden sowie die Wiedergewinnung ehemaliger Kunden, insbesondere im industriellen Umfeld. Zudem stellen Sie sicher, dass die Produkte die erforderlichen Eich- und Zertifizierungsanforderungen erfüllen und fungieren als Ansprechpartner für alle Themen rund um das Eichen der Systeme. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Aktive Neukundengewinnung in Industrie, Handel und Logistik
- Wiedergewinnung und Reaktivierung bestehender Kundenbeziehungen
- Aufbau und Pflege eines nachhaltigen Kundenportfolios
- Marktanalyse, Identifikation von Geschäftschancen und Zielkunden
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien auf nationaler Ebene
- Enge Zusammenarbeit mit Technik, Produktentwicklung und Geschäftsführung
- Sicherstellung der Einhaltung von Eichvorschriften und Qualitätsstandards
- Vertriebliche Verantwortung für die Sparte Waagensysteme




Das bringen Sie mit:

- Vertriebserfahrung im technischen Umfeld sowie Freude an aktiver Marktentwicklung
- Ihr fachliches Know-how im Bereich Waagensysteme ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in dieser Position
- Kenntnisse im Bereich Eichvorschriften und Prüfverfahren sind von Vorteil
- Starke Akquisefähigkeit und Erfahrung in der Rückgewinnung von Kundenbeziehungen
- Unternehmerisches Denken, Eigenverantwortung und Verhandlungsgeschick
- Technisches Verständnis sowie strukturierte, lösungsorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb Österreichs

Das bietet Ihnen unser Kunde:

- Schlüsselrolle mit großem Gestaltungsspielraum und direkter Einflussmöglichkeit auf den Unternehmenserfolg
- Eine besonders dynamische und wertschätzende Unternehmenskultur, in der engagierten Persönlichkeiten spannende Entfaltungsmöglichkeiten geboten werden
- Standort flexibel: Wien oder Graz - Verantwortung für Ostösterreich
- Ein stabiles Umfeld mit klarer Ausrichtung auf Wachstum und Innovation
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung
- Jahresbruttogehalt ab EUR 70.000, abhängig von Erfahrung und Qualifikation

Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz
-  Firmenfeiern & Events

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 70.000

mögliche Überzahlung: € 70.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253



Julia Dragoman

julia.dragoman@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-280