



HellermannTyton

Herzlich Willkommen bei der HellermannTyton GmbH & Co. KG, einem der führenden Hersteller und Anbieter von Kabelmanagementprodukten. Wir sind stolz darauf, ein Team von mehr als **7.000 Beschäftigten in 40 Ländern** zu sein, die täglich daran arbeiten, unseren gemeinsamen Erfolg weiter auszubauen. Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt und wir sind immer auf der Suche nach motivierten und talentierten MitarbeiterInnen, die unser Team unterstützen möchten. Wenn Sie bereit sind, Ihre Erfahrung und Ihr Talent in einem dynamischen Umfeld einzubringen, um gemeinsam mit uns zu wachsen, dann bewerben Sie sich jetzt!

Für diese Position suchen wir eine engagierte Persönlichkeit mit **Wohnsitz in Deutschland** – unabhängig von der Region.

Key Account Manager (m/w/d) Fluid Routing Management

Ort: Tornesch | Art der Stelle: [Vollzeit \(40h\)](#) | Eintrittsdatum: [ab sofort](#)

IHRE AUFGABEN

- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstamms im Bereich Fluid Routing Management (Befestigungslösungen für medienführende Leitungen)
- Direkter Ansprechpartner für OEMs und Tier-1-Zulieferer vor Ort
- Verantwortung für Wachstum und Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- Ausbau des Standardportfolios und Entwicklung kundenspezifischer Lösungen in Abstimmung mit der Produktentwicklung
- Koordination von Projekten zwischen Kunden, internen Fachabteilungen und internationalen Standorten
- Kontrolle und Steuerung von Key-Projekten
- Einführung von Neuentwicklungen gemeinsam mit Projektmanagement und Produktentwicklung
- Technische Beratung bei der Einführung neuer Produkte
- Identifizierung von Markt- und Wachstums potenzialen
- Durchführung von Produktworkshops und Präsentationen bei Kunden (Entwicklung, Produktion, Einkauf)

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium bzw. Ausbildung, idealerweise in Kunststofftechnik, Maschinenbau oder Fahrzeugtechnik
- Mehrjährige Berufserfahrung im Automotive-Umfeld, vorzugsweise im Bereich Fluid Routing Management, Thermal Management oder Komponentenmanagement
- Vertriebserfahrung im B2B-Geschäft mit OEMs oder Tier-1-Zulieferern
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie analytisches und strategisches Denken
- Hohe Eigenmotivation, Flexibilität und Teamfähigkeit

- Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten beim Kunden
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft inkl. Übernachtungen
- **Wohnsitz nach Wahl innerhalb Deutschlands**
- Führerscheinklasse B (Dienstfahrzeug, auch zur privaten Nutzung)

WAS WIR BIETEN



Mobiles Arbeiten



Attraktive Vergütung



Flexible Arbeitszeit



Aufstiegschancen



30 Tage Urlaub



Familiäres Betriebsklima



Weiterbildung



Gesundheitsmanagement

IHR ANSPRECHPARTNER

Benn Böltter
Personalabteilung
HellermannTyton GmbH & Co. KG

 Jetzt bewerben

www.HellermannTyton.de/karriere