Stellenausschreibung
23.10.2026

Vista Geowissenschaftliche Fernerkundung GmbH in München sucht Senior Key Account Manager/Account Executive/B2B Sales Manager (w/m/d)

Sie lieben Vertrieb und haben internationale Erfahrung im Bereich Landwirtschaft? Dann lesen Sie weiter.

Sie sind ein B2B-Vertriebsprofi mit einem großen Erfahrungsschatz entlang des Water-Energy-Food-Nexus im Bereich der internationalen Landwirtschaft und wissen, dass Vertriebserfolg durch Zuverlässigkeit, gelebte Kund*innenorientierung, Teamarbeit und strukturierte Akquise entsteht.

Genau daran arbeiten wir bei Vista.

Über uns: Vista ist ein innovatives Unternehmen mit über 30 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und Implementierung von Fernerkundungslösungen. Wir übertragen aktuelle wissenschaftliche Methoden in operative, digitale Services für nachhaltige Landwirtschaft und Ernährungssicherheit. Unsere Arbeit verbindet die Bereiche Wasser, Energie und Ernährung, um zukunftsorientierte Lösungen für Institutionen, landwirtschaftliche Betriebe, die Agrarindustrie und die Energie- und Finanzwirtschaft zu schaffen. Dabei arbeiten wir eng mit internationalen Partnern aus Praxis und Forschung zusammen und bieten ein dynamisches Umfeld für ein motiviertes Team, das sektorenübergreifend denkt und handelt.

Weitere Informationen zu uns finden Sie unter www.vista-geo.de

Unsere Kund*innen kommen überwiegend aus folgenden Sektoren:
- Agrarwirtschaft, z. B. Saatgutproduzenten, Landmaschinenhersteller oder Landwirte direkt
- Lebensmittelindustrie, z. B. Einkauf und Verarbeitung von Lebensmitteln
- Modeindustrie, z. B. Einkauf und Verarbeitung von Fasern
- Energiebranche, z. B. Einkauf und Verarbeitung von Brennstoffen
- Branche für erneuerbare Energien, z. B. Wasserkraft und Agri-PV
- Rohstoffhandel, z. B. Fintech-Geschäftsanalyse, physischer und nicht-physischer Handel
- Beratung und Zertifizierung, z. B. Agrarwissenschaftler, Umstellung auf regenerative Landwirtschaft

Wir unterstützen unsere Kund*innen bei ihren Aktivitäten im Bereich Kosteneinsparung, Supply-Chain-Risk-Mitigation, nachhaltige Landwirtschaft, Ressourceneffizienz, CSR- & Nachhaltigkeitsberichterstattung, Profitabilitätsoptimierung, MRV-Aktivitäten und Aufbau neuer Geschäftsmöglichkeiten.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams und zur Durchführung unserer Sales-Aktivitäten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n erfahrene*n Key-Account- und Sales-Manager*in, die operative Akquise für Vista-Produktgruppen und deren Services verantwortet.

Der Vertriebsschwerpunkt liegt hierbei auf den Vista-Lösungen VariableRain (Smart Irrigation Services), TalkingFields (Smart Farming) und ClimateHarvest (Carbon Farming).

Ihre Mission:
Sie verantworten die Neukund*innengewinnung in unseren B2B-Vertriebsprojekten und sorgen dafür, dass aus ersten Kontakten konkrete Geschäftsbeziehungen entstehen. Dabei arbeiten Sie eng mit unseren Kund*innen, unserem Sales-Team sowie mit unseren Product Ownern zusammen.

Ihre Aufgaben:

Operative Neukund*innengewinnung

- Identifikation und Ansprache potenzieller Kund*innen
- Durchführung von Erstansprachen und Qualifizierungsgesprächen
- Vereinbarung und Durchführung von Websessions und Erstterminen
- Vorbereitung und Begleitung von Vor-Ort-Terminen bei Zielkund*innen
- Entwicklung von Kontakten über konkrete Projekt- oder Angebotsanfragen bis hin zur Bestandskund*innenentwicklung
- Teilnahme an Konferenzen, Messen und Events, um Neukund*innen anzusprechen und Bestandskund*innen zu treffen
- Ausarbeitung von Sales-Playbooks, Sales-Guidelines, Mitarbeit bei Preis- und Verkaufsstrategien, Sales-Strategien, Route-to-Market-Abstimmung, Sales-Channel- und MKTG-Aktivitäten, Sales-Funnel-Simulationen
- Aufbau von Sales-Partnerschaften mit Resellern und internationalen Vista-Repräsentant*innen

Steuerung der Akquisetätigkeiten bis zum Vertragsabschluss

- Sicherstellung einer strukturierten Umsetzung der Vertriebsaktivitäten
- Abstimmung der Kund*innenbedürfnisse und Umsetzungsstrategien mit unseren Kunden
- Definition und Priorisierung von Zielkund*innen
- Ausarbeitung der Angebote und Vertragsentwürfe, Nachverhandlung und Vorbereitungen zum Vertragsabschluss
- Kund*innen-Onboarding, Koordination der Übergabe zum Customer Support, Presse, MKTG und den Product Owner*innen sowie Business Development

CRM-Steuerung & Reporting

- Steuerung der Vertriebsaktivitäten über unser CRM-Tool
- Aufbau und Pflege von Kontakt- und Sales-Pipeline-Strukturen
- Monitoring der Aktivitäten und Ergebnisse der Akquise
- Erstellung von Reportings und Dokumentationen bis zum Vertragsabschluss
- Durchführung der Cross-Sales und After-Sales-Aktivitäten

Ihr Profil:

Sie sind ein B2B-Sales-Profi, der oder die sowohl operativ akquirieren als auch Vertriebsprojekte strukturieren kann.

Idealerweise bringen Sie mit:

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb in der Landwirtschaft und im Bereich Beregnungsmaschinen, Kreis-, Trommel- und/oder Linearberegnung
- Mehrjährige Erfahrung in der Neukund*innengewinnung und/oder Key-Account-Management
- Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Online-Dienstleistungen entlang des Water-Energy-Food-Nexus
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen
- Basisverständnis von Marketing, Business Development und Arbeiten in Remote-Teams
- Strukturierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Sicheres Auftreten gegenüber Geschäftsführenden, Entscheidungsträger*innen und Kund*innen
- Wünschenswert ist ein abgeschlossenes Studium in der Landwirtschaft oder Hydrologie oder eine andere adäquate Ausbildung
- Spaß an Weltraumtechnologien, sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse
- Teamfähigkeit, Führungskompetenz und Lernbereitschaft
- Hohe Reisebereitschaft zu Messen, Konferenzen, Tagungen und Vor-Ort-Terminen beim Kund*innen

Wir bieten:
Attraktives Vergütungsmodell

- Wettbewerbsfähiges Grundgehalt plus leistungsorientierte Vergütung mit Annual Performance Targets & Reviews
- 30 Tage Urlaub und Überstundenregelung mit Freizeitausgleich

Hoher Gestaltungsspielraum

- Sie übernehmen Verantwortung für den Vertrieb der Vista-Produktgruppen VariableRain, TalkingFields und ClimateHarvest

Direkter Kontakt zu Entscheidungsträger*innen

- Sie arbeiten mit Einkaufs- und Abteilungsleitungen in unterschiedlichen Sektoren zusammen

Spannende Industrien

- Sie erhalten Einblicke in verschiedene Branchen entlang des Water-Energy-Food-Nexus im Zusammenhang mit Earth Observation, Fernerkundung, PROMET-Modellierung und der Vista-GEO Plattform als Kund*innenportal und Sales Channel

Moderne Vertriebsstruktur

- Wir arbeiten mit klar strukturierten Vertriebsprozessen und einem zentralen CRM-System, Cross-Country- und Cross-Function-Koordination

Internationalität

- Unsere Kund*innen sind international tätig und haben ihre Hauptsitze regelmäßig außerhalb Deutschlands. Ein interkulturelles Umfeld und die Mehrsprachigkeit gestalten einen spannenden Arbeitsalltag.

Flexibel arbeiten sowohl im Herzen Münchens als auch remote

- Der Vista-Hauptsitz befindet sich in Maxvorstadt, nahe des Hauptbahnhofs München
- Die Aufgaben können remote oder in den schönen und bestens ausgestatteten Büroräumen erledigt werden

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins mit der Kennung „Bewerbung_V1026“ per E-Mail an **bewerbung@vista-geo.de**

Vista GmbH, Gabelsbergerstraße 51, 80333 München

Tel: +49 89 45 21 614 10, www.vista-geo.de

ENGLISH VERSION

Vista Geowissenschaftliche Fernerkundung GmbH, based in Munich, is looking for a Senior Key Account Manager / Account Executive / B2B Sales Manager (m/f/d)

Do you love sales and have international experience in agriculture? Then read on.

You are an experienced B2B sales professional with extensive expertise across the Water-Energy-Food Nexus in international agriculture. You know that sales success is built on reliability, genuine customer focus, teamwork and structured customer acquisition.

This is exactly what we work towards at Vista.

About us: Vista is an innovative company with over 30 years of experience in developing and implementing remote sensing solutions. We translate the latest scientific methods into operational digital services for sustainable agriculture and food security. Our work connects water, energy and food to create forward-looking solutions for institutions, farms, the agricultural industry, and the energy and financial sectors. We work closely with international partners from industry and research, offering a dynamic environment for a motivated team that thinks and acts across sectors.

For more information about us, visit www.vista-geo.de

Our customers primarily come from the following sectors:
- Agribusiness, e.g. seed producers, agricultural machinery manufacturers and farmers directly
- Food industry, e.g. food purchasing and processing
- Fashion industry, e.g. fibre purchasing and processing
- Energy industry, e.g. fuel purchasing and processing
- Renewable energy industry, e.g. hydropower and Agri-PV
- Commodity trading, e.g. fintech business analytics, physical and non-physical trading
- Consulting and certification, e.g. agronomists and transition to regenerative agriculture

We support our customers in cost reduction, supply chain risk mitigation, sustainable agriculture, resource efficiency, CSR and sustainability reporting, profitability optimisation, MRV activities and the development of new business opportunities.

To strengthen our sales team and implement our sales activities, we are looking for an experienced Key Account and Sales Manager to join us as soon as possible and take responsibility for operational customer acquisition for Vista product groups and their services.

The sales focus is on Vista solutions VariableRain (Smart Irrigation Services), TalkingFields (Smart Farming) and ClimateHarvest (Carbon Farming).

Your mission:
You are responsible for acquiring new customers in our B2B sales projects and turning initial contacts into concrete business relationships. You will work closely with our customers, our sales team and our Product Owners.

Your responsibilities:

Operational new customer acquisition

- Identifying and approaching potential customers
- Conducting initial outreach and qualification discussions
- Arranging and conducting web sessions and initial meetings
- Preparing and accompanying on-site meetings with target customers
- Developing contacts into concrete project or quotation requests and ultimately into existing customer relationships
- Attending conferences, trade fairs and events to approach new customers and meet existing customers
- Developing sales playbooks and sales guidelines; contributing to pricing and sales strategies, route-to-market coordination, sales channel and marketing activities, and sales funnel simulations
- Establishing sales partnerships with resellers and international Vista representatives

Managing acquisition activities through to contract signature

- Ensuring the structured implementation of sales activities
- Aligning customer needs and implementation strategies with our customers
- Defining and prioritising target customers
- Preparing quotations and draft contracts, conducting follow-up negotiations and preparing contract signatures
- Customer onboarding and coordinating handovers to Customer Support, Press, Marketing, Product Owners and Business Development

CRM management & reporting

- Managing sales activities using our CRM tool
- Building and maintaining contact and sales pipeline structures
- Monitoring acquisition activities and outcomes
- Preparing reports and documentation through to contract signature
- Carrying out cross-sales and after-sales activities

Your profile:

You are a B2B sales professional who can both acquire customers directly and structure sales projects.
Ideally, you bring:

- Several years of B2B sales experience in agriculture and irrigation equipment, including centre-pivot, hose-reel and/or linear irrigation systems
- Several years of experience in new customer acquisition and/or key account management
- Experience selling complex products and online services across the Water-Energy-Food Nexus
- Experience working with CRM systems
- Basic understanding of marketing, business development and working in remote teams
- A structured approach to work and a high level of self-motivation
- A confident manner when dealing with managing directors, decision-makers and customers
- Ideally, a university degree in agriculture or hydrology, or another equivalent qualification
- Enthusiasm for space technologies and very good English and German language skills
- Teamwork, leadership skills and willingness to learn
- High willingness to travel to trade fairs, conferences, meetings and on-site customer appointments

What we offer:

Attractive compensation package

- Competitive base salary plus performance-based remuneration with annual performance targets and reviews
- 30 days of annual leave and an overtime policy with time off in lieu

High degree of autonomy

- You take responsibility for sales of the Vista product groups VariableRain, TalkingFields and ClimateHarvest

Direct contact with decision-makers

- You work with purchasing and department managers across different sectors

Exciting industries

- You gain insights into various industries across the Water-Energy-Food Nexus, involving Earth Observation, remote sensing, PROMET modelling and the Vista-GEO platform as a customer portal and sales channel

Modern sales structure

- We work with clearly structured sales processes, a central CRM system, and cross-country and cross-functional coordination

International environment

- Our customers operate internationally and often have their headquarters outside Germany. An intercultural and multilingual environment makes for a varied working day.

Flexible working in the heart of Munich or remotely

- Vista headquarters are located in Maxvorstadt, close to Munich Central Station
- Tasks can be performed remotely or in our attractive and well-equipped offices

If we have sparked your interest, please send your application documents, including your salary expectations and earliest possible starting date, quoting the reference “Bewerbung_V1026”, by email to **bewerbung@vista-geo.de**

Vista GmbH, Gabelsbergerstraße 51, 80333 Munich, Germany

Tel: +49 89 45 21 614 10, www.vista-geo.de