

Als Technical Sales Engineer in unserem Sales Research Team sind Sie der erste Ansprechpartner für die Anfragen unserer Kunden und Interessenten aus weltweiten Forschungseinrichtungen. Sie beraten diese auf technisch höchstem Niveau, entwickeln individuelle Lösungsvorschläge und begleiten den Verkaufsprozess bis hin zum Vertragsabschluss.

## Technical Sales Engineer (m/w) Research

### Ihre Aufgaben

- Erster Ansprechpartner für Kunden und Interessenten aus der Wissenschaft
- Pflege und Erweiterung von Kundenbeziehungen, Bearbeitung von Kundenanfragen, Vertragsverhandlung und Angebotserstellung
- Marktanalyse und Lead-Tracking, Marktprognose, Erarbeitung neuer Geschäftsfelder und Marktchancen
- Analyse und Auswertung von Kundenanforderungen und Bedürfnissen sowie enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen R&D und Produktmanagement, um bei der Umsetzung von Ideen für neue Produkte mitzuwirken
- Unterstützung der Marketingaktivitäten durch die Teilnahme an internationalen Messen und Konferenzen

### Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Physik, Maschinenbau, Mechatronik, Optik, Chemie oder Ähnliches
- Fundiertes Grundlagenwissen in einer der folgenden Bereiche: Tieftemperaturphysik, Optik, Mechatronik, Rasterkraftmikroskopie
- Freude am Umgang mit Kunden aus verschiedenen Branchen und Hierarchieebenen, sehr gute Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick in deutscher sowie englischer Sprache, erste Vertriebs Erfahrung vorteilhaft
- Bereitschaft und Interesse an regelmäßigen und internationalen Reisen (25-30%) sowie anspruchsvollen Aufgaben und Situationen
- Ausgeprägtes Organisationsvermögen sowie ergebnisorientierte und zielstrebige Arbeitsweise

### Was wir Ihnen bieten

- Eine unbefristete Festanstellung mit attraktiven Sozialleistungen wie einem Zuschuss zur Altersversorgung und einem zielorientierten Bonus sowie zahlreichen Mitarbeitererevents
- Ein abwechslungsreiches, herausforderndes Aufgabengebiet, die Möglichkeit eigene Ideen einzubringen und umzusetzen sowie eine sehr gute Arbeitsatmosphäre am Standort München / ab Juli 2018 in Haar bei München
- Viel Entscheidungsfreiheit und flache Hierarchien in einem rasch wachsenden, professionellen Team
- Entfaltungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten in einem technologisch anspruchsvollen, innovationsgeladenen und internationalen Hightech-Umfeld

Sie begeistern innovative Technologien und arbeiten gerne im Team?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung über unser [Online-Formular](#).

**Yvonne Heubeck**  
+49-89-2877 809 0

