



Sales Ingenieur (w/m/d)

Analytische Instrumente

Delivering Value

Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von hoher Wertschätzung. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter leistet bei uns einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Die Verbesserung von Analysen und die Möglichkeit einer gezielten Qualitätssicherung im wissenschaftlichen sowie im industriellen Bereich stehen im Mittelpunkt unserer Arbeit. Neue Prozesse, neue Materialien und neue Techniken erfordern innovative und zuverlässige Analysemöglichkeiten. Unsere Vision ist es, innovative Hersteller analytischer Geräte mit unseren Kunden zusammenzubringen und Lösungen für alle analytischen Probleme zu finden. Wir beraten, beliefern und unterstützen Unternehmen und wissenschaftliche Einrichtungen. Wir vertreiben Nischenprodukte, die Mehrwert schaffen.

Bei uns zählt jeder einzelne Mitarbeiter. Jeder steht für unsere Werte und unsere Mission ein, um eine vertrauensvolle und langfristige Mitarbeiter- und Kundenbindung zu erreichen.

Wir fühlen uns in einer gemeinsamen Verantwortung und vertrauen einander.

Die PHI GmbH steht für einen integrativen und flexiblen Arbeitsplatz. Wir brauchen talentierte Menschen und geben ihnen den Raum und die Freiheit, um weiter zu wachsen.

Möchten Sie einen Mehrwert für die Forschung und Entwicklung leisten und immer am Puls der Zeit sein? Dann sind Sie bereit, die Erfolgsgeschichte der PHI GmbH weiterzuschreiben.

Verstärken Sie unser Team

Unser Vertriebsteam etabliert unser Produktportfolio am Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ihre Basis ist Ihr Homeoffice, von dem aus Sie die PHI GmbH in Ihrem eigenen Vertriebsgebiet repräsentieren. Um unserem wachsenden Portfolio gerecht zu werden, bieten wir derzeit verschiedene Vertriebsgebiete an.

Der Fokus Ihrer Arbeit liegt auf dem Aufbau nachhaltiger Beziehungen und der Vermittlung von Fachwissen zu unseren Produkten. Dabei stehen Sie in engem Austausch mit Kollegen/innen und unseren Experten/innen aus den Bereichen Marketing und Service, um gemeinsam innovative Initiativen zu entwickeln.

Das dürfen Sie erwarten

Als Sales Manager (w/m/d) sind Sie Teil unseres Sales-Teams.

Ihre Aufgaben:

- Sie begleiten den gesamten Prozess von der Leadgenerierung bis zum Vertragsabschluss, inklusive öffentlicher Ausschreibungen und Verhandlungsgesprächen.
- Sie betreuen eigenverantwortlich Ihr Vertriebsgebiet, beraten Bestandskunden und akquirieren Neukunden.
- Sie beobachten die Markttrends und entwickeln Vertriebsstrategien.
- Sie bauen tragfähige Geschäftsbeziehungen und ein starkes Netzwerk auf, das Sie kontinuierlich pflegen.
- Sie arbeiten eng mit unseren internationalen Produktherstellern zusammen und nehmen an deren Vertriebsmeetings teil.
- Sie unterstützen bei der Vorbereitung und Teilnahme an Messen und Konferenzen.
- Sie pflegen eigenverantwortlich Projekt- und Kundendaten in unserem CRM-System.

Das bringen Sie mit

- Sie haben ein naturwissenschaftliches Studium mit Master-Abschluss erfolgreich absolviert.
- Sie haben Erfahrung im Bereich Vertrieb, idealerweise in einem Unternehmen mit Analytik oder in einem Unternehmen mit komplexen, technischen Produkten.
- Idealerweise verfügen Sie über fundierte Kenntnisse in der Forschung mit einem entsprechenden Netzwerk.
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kunden- und Zielorientierung sowie Vertriebs- und Abschlussstärke.
- Sie sind freundlich, kommunikativ und motiviert, unser Geschäft mit Leidenschaft voranzutreiben.
- Sie arbeiten gerne in einem flexiblen, dynamischen und agilen Umfeld.
- Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch.
- Sie verfügen über gute MS Office- und allgemeine EDV-Kenntnisse.
- Sie sind bereit, zu reisen (mindestens 50% Ihrer Arbeitszeit).

Wer passt zu uns?

Sie sind kommunikationsstark, zielstrebig und übernehmen gerne Verantwortung.

Sie sind erfolgsorientiert, denken unternehmerisch und überzeugen durch zielgruppengerechte Kommunikation.

Dabei legen Sie Wert auf ein professionelles Auftreten, sind kundenorientiert und zeigen Einfühlungsvermögen und Kooperationsfähigkeit im Umgang mit unterschiedlichen Ansprechpartnern.

Das bieten wir

- Wir bieten Ihnen ein wettbewerbsfähiges Grundgehalt mit zusätzlicher leistungsabhängiger Prämie, einen unbefristeten Arbeitsvertrag und 30 Tage Urlaub.
- Sie arbeiten in einem kleinen, kollegialen und engagierten Team mit regelmäßigen Teamevents.
- Sie arbeiten in einem Unternehmen mit flachen Hierarchien.
- Sie haben die Möglichkeit, sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln.
- Sie arbeiten im Home-Office und können sich Ihre Arbeitszeit flexibel einteilen.
- Sie erhalten einen Firmenwagen zur privaten Nutzung und eine hochwertige IT-Ausstattung.
- Wir bieten einen attraktiven Arbeitsplatz, der Raum für eine ausgewogene Work-Life-Balance lässt.
- Unsere Führungskultur basiert auf Vertrauen und Wertschätzung.
- Sie haben einen zukunftssicheren unbefristeten Arbeitsplatz.
- Wir bieten attraktive freiwillige Zusatzleistungen.

Das sind wir

Die Physical Electronics GmbH ist seit 1994 der Partner für eine Reihe von Herstellern analytischer Instrumente und vertritt diese in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Wir übernehmen Vertrieb, Marketing, Service sowie die Beratung für unsere Hersteller. Endkunden schätzen uns als zuverlässigen Partner für ihre analytischen Fragestellungen. Wir decken B2B-Märkte wie Automotive, Life Science, Pharma, Bio, Semiconductor etc. ab. Unser Produktportfolio umfasst komplexe Systeme aus den Bereichen Oberflächenanalytik, Spektroskopie, Imaging und weitere.

Um den Herausforderungen in diesen Märkten gerecht zu werden, suchen wir Mitarbeiter, die aufgrund ihrer technisch/naturwissenschaftlichen Ausbildung in der Lage sind, unsere Kunden fundiert zu beraten.

Kontakt: +49 (0)89 96275 11
Schicken Sie Ihre Bewerbung bitte an dr@phi-europe.com

#TakeResponsibility #ActConsciously #CreateTrust