

Faszination Oberflächenanalytik!

Ermöglichen Sie unseren Kunden, in wissenschaftlichen und anwendungsspezifischen Fragestellungen Lösungen zu finden. Seien Sie dabei, wenn neue Entwicklungen ermöglicht werden, sei es im Bereich Displays, Integrated Photonics, in der Halbleitertechnik, in der Biophysik und Biosensorik oder einem anderen innovativen Anwendungsbereich.

Mikroskopische Filme, nanoskalige Schichten, 2D-Materialien, aber auch Protein-, Gibbs- und Langmuirfilme sind maßgeblich für die Techniken von morgen. Sorgen Sie dafür, dass Abbildende Ellipsometrie zum Gamechanger werden kann.

Die Accurion GmbH ist ein wachsendes High-Tech Unternehmen mit Sitz in Göttingen. In zwei Geschäftsbereichen entwickeln, produzieren und vertreiben wir innovative, einzigartige und technisch anspruchsvolle Produkte zur aktiven Schwingungsisolierung und für den Bereich der Oberflächenanalytik. Zu unseren Kunden zählen renommierte Forschungseinrichtungen und namhafte Industrieunternehmen weltweit.

Für unseren Vertrieb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Sales Manager (m/w/d) Oberflächenanalytik

Ihre Aufgaben:

Vertrieb von Produkten zur Oberflächencharakterisierung:

Kompetente Kundenbetreuung von der Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss und der Geräteabnahme.

- ⇒ Regelmäßige Kommunikation mit potentiellen Kunden in deutscher und englischer Sprache mit Unterstützung des technischen Backoffice
- ⇒ Gewinnung von Neukunden im In- und Ausland
- ⇒ Stammdatenpflege und Dokumentation der Kontaktpflege
- ⇒ Analyse von Verkaufszahlen, potentieller Marktgröße sowie Kundenzufriedenheit und Ableitung von relevanten Maßnahmen zur Umsatzsteigerung
- ⇒ Selbstständiges Planen von Marketingmaßnahmen und Realisieren dieser in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung

Warum suchen wir gerade Sie?

Bei uns arbeiten hochqualifizierte Menschen, die aus den verschiedensten Bereichen kommen. Wir glauben, dass Ihre Begeisterung für den Vertrieb optischer Messmethoden und bildgebender Verfahren uns als Team noch erfolgreicher macht.

Sie verfügen über:

- ⇒ Ein Gespür für die zielführende Kommunikation im technisch-wissenschaftlichen Umfeld
- ⇒ Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- ⇒ Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und/oder ein wirtschaftswissenschaftliches oder naturwissenschaftliches Studium
- ⇒ Idealerweise Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger, technischer Produkte
- ⇒ Teamgeist, Offenheit, Entschlossenheit und eine klare Hunter- sowie „Close the deal“ Mentalität
- ⇒ Selbstständigkeit und eine strukturierte Arbeitsweise
- ⇒ Kommunikationsstärke und freundliches Auftreten
- ⇒ Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ⇒ Gute IT-Kenntnisse
- ⇒ Interkulturelle Kompetenz und Reisebereitschaft weltweit, sowie Führerschein Kl. B

Was Sie erwartet:

Die richtige Mischung aus Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung, attraktivem Standort und monetären Anreizen.

Wir bieten

- ⇒ Eine angemessene Vergütung in einem unbefristeten Anstellungsverhältnis
- ⇒ Ein flexibles Arbeitszeitmodell
- ⇒ Ein attraktives Arbeitsumfeld in einem kleinen, weltweit agierenden Team
- ⇒ Eigenverantwortliches Arbeiten
- ⇒ Die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und zu realisieren
- ⇒ Kurze Kommunikationswege durch eine flache Unternehmensstruktur
- ⇒ Das Angebot einer betrieblichen Altersvorsorge
- ⇒ Die Möglichkeit, e-Fahrzeuge zu laden
- ⇒ Einen verkehrsgünstig gelegenen Standort in einer Universitätsstadt mit familienfreundlichem Umland

Wir haben Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe des möglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.

Accurion GmbH

Stephan Ferneding
Stresemannstrasse 30
37079 Göttingen

www.accurion.com
sf@accurion.com
+49 (0)551 / 99960-0