

Die tec5 AG ist ein international tätiges Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Herstellung von Elektronik und Sensorsystemen für die spektrale Messtechnik spezialisiert hat. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln und fertigen wir High-End-Spektroskopiesysteme und Komponenten für vielfältige Anwendungen. Sitz des Unternehmens ist Oberursel in unmittelbarer Nähe von Frankfurt a.M.

Zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams suchen wir ab sofort einen

Business Development Manager (m|w|d) / Messtechnik

Start: ab sofort

Dauer: unbegrenzt in Vollzeit

Ort: Oberursel

Ihre Aufgaben:

- Sie suchen weltweit aktiv und strukturiert nach neuen Kunden, Partnern, Branchen und Applikationen für unsere Technologien und Produkte
- Sie beraten kompetent mit ihrem technischen und applikationsspezifischen Fachwissen, auch über das existierende Produkt- und Technologieportfolio hinaus
- Sie verstehen die aktuellen und künftigen Kundenbedürfnisse und können diese in technologische Ansätze, bestehende sowie neue, übersetzen
- Sie bewerten neue Ideen, erstellen Business Pläne und ROI-Berechnungen
- Sie sind gewohnt mit Entscheidern zu kommunizieren, auch auf C-Level
- Sie stellen tec5 Produkte und Leistungen überzeugend nach außen dar und können unsere Kunden für Hightech begeistern
- Sie kooperieren eng mit unseren Tochtergesellschaften, Distributoren sowie Geschäftspartnern
- Sie bearbeiten Anfragen, erstellen detaillierte Angebote und betreuen die Projekte bis zum Abschluss
- Sie arbeiten aktiv mit bei der Konzeptionierung der Vertriebsstrategie, von Marketingmaßnahmen, sowie bei der strategischen Produktplanung

Unsere Anforderungen:

- Sie haben eine technische Ausbildung, ein technisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie haben nachgewiesene Erfahrung in der Geschäftsentwicklung, insbesondere im strategischen Aufbau neuer OEM-Kunden und verfügen über hohe interpersonelle Kompetenz, auch auf interkulturellem Niveau
- Sie beherrschen den Umgang mit modernen Medien, u.a. Social Media, zur Kontaktaufnahme mit relevanten Entscheidern und Netzwerkbildung
- Die Selbstorganisation Ihrer Termine, sowie die laufende Projektverfolgung und Finalisierung des Verkaufsprozesses ist für Sie selbstverständlich
- Sie verfügen idealerweise über Erfahrungen im Bereich Prozessanalysetechnik / Automation, bzw. bei der Integration von Spektrosensoren in Maschinen und Anlagen
- Sie verfügen zudem über Erfahrungen im Projektgeschäft; Ihre Arbeitsweise ist strukturiert, ausdauernd und zielorientiert
- Zu ihren Stärken gehören Beratungskompetenz, Kundenorientierung, sowie Engagement und Teamgeist
- Wir erwarten sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot:

- Interessantes und vielseitiges Aufgabengebiet in einem erfolgreichen und stark wachsenden international tätigen Unternehmen mit Hightechprodukten
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsplätze sowie ein angenehmes und familiäres Arbeitsklima mit kurzen Kommunikationswegen und flachen Hierarchien
- Ergebnisbezogenes Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm und diverse Sozialleistungen

Interesse?

Für Rückfragen zum Unternehmen bzw. der Aufgabe stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung.

Ansprechpartner für Sie, sowie für Ihre Bewerbung, ist Herr Steffen Piecha:

Telefon: 06171/9758 734

Email: hr@tec5.com

Weitere Info: www.tec5.de