



OEM Sales Engineer (m/w) - EMEA / Schwerpunkt D-A-CH -

Unternehmen • Führender Entwickler, Hersteller und Anbieter von innovativen Hochleistungs-Lichtmesslösungen für ein breites Spektrum von Einsatzbereichen in Industrie, Forschung und Wissenschaft. Gut etablierte, stabile Marktposition in zahlreichen Anwenderbranchen aufgrund vielfältiger Einsatzmöglichkeiten. Der Vertrieb erfolgt sowohl über die Hersteller als auch direkt an die Endkunden in Industrie, Wissenschaft und Behörden. Potentielle Kunden sind alle Anwender von Hochleistungs-Lichtmesslösungen.

Position • Sales Engineer (m/w) mit besonderem Schwerpunkt auf OEM-Kunden. Teil des EMEA-Teams mit Zuständigkeit für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz. Direkt dem Global OEM Sales Manager unterstellt und berichtend. Einsatz vom Home Office aus. Attraktives Fixum, Firmenwagen, Home Office Ausstattung.

Aufgabe • Unterstützung des Wachstums des OEM-Geschäfts in Europa, insbesondere in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Aufbau und Pflege tragfähiger und langlebiger Kundenkontakte durch intensive Betreuung und Zusammenarbeit mit OEM-Kunden zum besseren Verständnis der Produktionsprozesse und zur Identifizierung der damit verbundenen jeweiligen Kundenbedürfnisse bei Kunden aus zahlreichen Bereichen wie zum Beispiel der Pharmaindustrie, Medizinprodukte, Petrochemie, Messtechnik. Neukundengewinnung im gesamten Anwenderbereich. Enge Zusammenarbeit mit Kollegen aus Technik und Vertrieb sowie Unterstützung von Vertrieb und Marketing durch aktuelle Markt- und Bedarfsinformationen. Erfahrungsaustausch und Zusammenarbeit mit Kollegen aus anderen EMEA-Regionen.

Profil • Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium mit Ausrichtung Naturwissenschaft, Technik, Materialwissenschaft, Elektronik, Informatik und sind bereits bei einem Hersteller analytischer Instrumente oder anderer Elektronikprodukte tätig. Sie arbeiten ergebnisorientiert und sind hochmotiviert. Sie verfügen über solide Vertriebsqualifikation mit Verkaufserfahrung im Bereich technisch-wissenschaftlicher Geräte und Systeme, idealerweise Erfahrung mit gleichen oder vergleichbaren analytischen Instrumenten (Rasterelektronenmikroskopie, Röntgenspektroskopie, Spektroskopie, Mikroskopie, Industriekameras, Hochleistungs-Lichtmesslösungen), Anwendungen und Märkten (Nanotechnologie, Elektro-/Elektronikherstellung, Forschung). Von Vorteil sind Erfahrungen im OEM-Kundengeschäft. Sie sind reisebereit und verfügen über gute PC-Kenntnisse sowie sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Kontakt • Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie uns aussagefähige und vollständige Unterlagen (Lebenslauf, Kompetenzprofil, Zeugniskopien, Gehalt, Eintrittstermin) per Email. Claudia Pfersich-Schöneshöfer, HPP Management Consultants GmbH (BDU), Dr.-Schild-Str. 7, D-51588 Nümbrecht. Telefon +49-2293-91020, Telefax +49-2293-910220, Internet www.hpp.de, Email info@hpp.de.

HPP
MANAGEMENT
CONSULTANTS

