



Senior Vertriebsingenieur (m/w)

Projektmanagement D-A-CH

Die NanoFocus AG zählt auf dem Gebiet der optischen 3D-Oberflächenmesstechnik und der Analyse von Mikro- und Nanometerstrukturen zu den technologisch führenden High-Tech-Unternehmen weltweit. Namhafte Unternehmen der Medizin-, Solar-, Automobil- und Elektronikindustrie sowie renommierte Forschungseinrichtungen und junge Unternehmen der Nano- und Mikrotechnologie profitieren von unserem patentierten Know-how.

Werden Sie Teil unseres Erfolges!

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir Sie baldmöglichst als **Senior Vertriebsingenieur (m/w)** für unseren Hauptsitz in Oberhausen (NRW) sowie für den Einsatz an verschiedenen Industriestandorten im deutschsprachigen Raum (D-A-CH).

Welche Herausforderungen erwarten Sie bei uns:

- ▶ Verkauf von anspruchsvollen High-Tech-Produkten an ebenso anspruchsvolle Kunden („b2b“ im Industriegüterbereich) in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH)
- ▶ Beratung und Betreuung von innovativen Unternehmen zu deren technologischer Weiterentwicklung
- ▶ Aufbau und Intensivierung langfristiger Kundenbeziehungen zu nationalen und internationalen Bestands- und Neukunden in Deutschland, der Schweiz und in Österreich
- ▶ Akquise von Aufträgen bei Unternehmen durch erprobte Vertriebsprozesse: Unterstützung durch Innendienst, EDV (CRM) und Beratungskompetenz weiterer Fachabteilungen
- ▶ Weiterentwicklung und operative Umsetzung strategischer Konzepte zur Neukundengewinnung und dem Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- ▶ Präsentation des Unternehmens auf branchenspezifischen Fachmessen und bei firmeneigenen Workshops

Was erwarten wir von Ihnen:

- ▶ Studium oder technische Ausbildung (TH/Uni/FH) der Elektrotechnik, Werkstoffwissenschaften, Physik oder vergleichbar, idealerweise mit Promotion
- ▶ Fundierte Kenntnisse im Bereich der 3D-Oberflächenmesstechnik, sowie von Materialien und deren Beschaffenheit
- ▶ Mehrjährige Erfahrung im Verkauf, im Projektmanagement und in der Beratung anspruchsvoller, idealerweise opto-elektronischer Qualitätsprodukte im Bereich Messtechnik bzw. Sensorik. Alternativ verweisen Sie auf eine profunde Vertriebs- bzw. Projektstätigkeit im b2b-Softwarevertrieb
- ▶ Zusätzlich von Vorteil: Kontakte zum Qualitätsmanagement in den Branchen Automotive, Medizintechnik, Solar und Elektronik
- ▶ Nachweisbare Vertriebsfolge im Investitionsgüterbereich
- ▶ Kompetentes, sicheres Auftreten, Durchsetzungsvermögen und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick gegenüber dem „Buying Center“
- ▶ Ein gewinnendes Wesen und Talent, Kontakte aufzubauen und zu pflegen
- ▶ Flexibilität und Reisebereitschaft, Einsatzfreude und Engagement
- ▶ Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ▶ Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen

Was Sie bei NanoFocus erwartet:

- ▶ Leistungsgerechtes, attraktives Vergütungspaket
- ▶ Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- ▶ Anspruchsvolles und eigenverantwortliches Arbeiten
- ▶ HomeOffice möglich (nach Einarbeitung in Oberhausen)
- ▶ Unbefristeter Arbeitsplatz in einem teamorientierten Umfeld
- ▶ Innovative und leistungsfähige Produkte
- ▶ Etablierte Kundenbeziehungen
- ▶ Persönliche Weiterentwicklung

Wenn Sie sich für unsere Leitidee, führender Lösungsanbieter mit hohem Innovationsniveau zu sein begeistern können und Interesse haben, eine selbstständige Tätigkeit in einem hochmotivierten Team zu übernehmen, dann sind Sie bei uns genau richtig.

Werden Sie Senior Vertriebsingenieur in einem technologisch führenden und expandierenden High-Tech-Unternehmen – werden Sie ein Teammitglied bei NanoFocus!

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Ihre vollständige und aussagekräftige Bewerbung (Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, etc.) mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Einstellungstermin senden Sie idealerweise per E-Mail (klein@nanofocus.de), alternativ postalisch an NanoFocus AG, Vorstandssekretariat, Melanie Klein, Lindnerstraße 98, 46149 Oberhausen

Informieren Sie sich auf unserer Homepage: www.nanofocus.de.

Wir freuen uns auf Sie!