

Wir suchen Dich! Wir expandieren und brauchen Dich zur aktiven Kundenbegeisterung bei uns in der Vertriebsregion Bayern:

Account Manager 100% (m/w/d) / Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Bereich Chromatographie und automatisierte Probenvorbereitung

Wir sind ein international tätiges, mittelständisches, inhaber- und familiengeführtes und führendes Unternehmen im Bereich der analytischen Chemie und bieten innovative Lösungen für die Chromatographie und automatisierte Probenvorbereitung an. Unsere 250 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen entwickeln, vertreiben und produzieren unserer hochwertige automatisierte Analysensysteme. Unsere Produkte und Dienstleistungen unterstützen Labore weltweit dabei, präzise und zuverlässige Ergebnisse zu erzielen.

Im Rahmen eines konsultativen Verkaufsprozesses bist Du der Lenker und Treiber aller Verkaufsaktivitäten in Deiner Region. Du berätst unterschiedliche Kunden von der Umwelt- und Lebensmittelanalytik, der Pharmaindustrie bis hin zu medizinischen Labors zielgerichtet auf Ihre Problemlösung.

Deine Aufgaben:

- Betreuung unserer bestehenden Kunden im Bereich Chromatographie und automatisierte Probenvorbereitung
- Akquisition von Neukunden und Ausbau des Kundenstamms
- Erstellung von Angeboten und Vertragsverhandlungen
- Durchführung von Produktpräsentationen und Schulungen sowie Teilnahme an Messen und Fachveranstaltungen
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Entwickeln und Umsetzen von Strategien zur Verbesserung der Marktposition
- Zusammenarbeit mit der Service- und Support Organisation sowie anderen Key Account Managern, Applikationsspezialisten und der Verwaltung

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium in Chemie, Biochemie oder einem verwandten Fachgebiet oder gleichwertige Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich Chromatographie oder Laborautomation oder Erfahrung im Labor
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kundenorientiertes Denken und Handeln
- Der Aufgabe entsprechende Reisebereitschaft (>60%) und Flexibilität
- Gute Kenntnisse des MS-Office-Paketes und CRM-Strukturen

- Wohnsitz im zu betreuenden Verkaufsgebiet und gültige Fahrerlaubnis (PKW - Klasse B)
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was dich erwartet:

- Ein vielseitiges Aufgabengebiet mit Gestaltungsfreiraum und hoher Eigenverantwortung
- Eine attraktive Vergütung und unbefristete Anstellung in Vollzeit
- Ein gutes Betriebsklima in einem engagierten und kompetenten Team und modernstes Equipment
- Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Einen attraktiven Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Viele Mitarbeitervorteile wie z.B. regelmäßige Firmenevents, Job Rad, Corporate Benefits, Gratskaffee/Tee/Obst für alle Mitarbeiter u.v.m.

Bist du interessiert?

Für eine erste Kontaktaufnahme steht Dir die Teamleitung für den Vertrieb Deutschland/Österreich , **Frau Iris Leßmann** (Telefon 0151 - 14 04 14 01), gerne zur Verfügung. Deine schriftliche Bewerbung, einschließlich entsprechend aussagekräftiger Unterlagen, sende bitte per E-Mail an karriere@gerstel.de

GERSTEL GmbH & Co. KG
Personalabteilung
Eberhard-Gerstel-Platz 1
45473 Mülheim an der Ruhr
www.gerstel.de