

Führender Hersteller technischer Produkte
Standort: Berlin

Analytics Sales Manager (w/m/d) - Vertrieb von Analyseprodukten

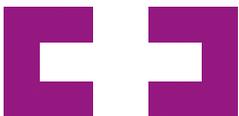
Als international tätiges, mittelständisches Unternehmen mit weltweit über 400 Mitarbeitern entwickeln und produzieren wir technisch anspruchsvolle Produkte, die wir präzise auf den Bedarf unserer Kunden abstimmen. Unsere innovativen, an zukünftigen Marktbedürfnissen orientierten Produkte finden schwerpunktmäßig Einsatz in den Bereichen der chemischen Industrie und im Bereich der Gas- und Flüssigkeitsmessung in unterschiedlichsten Branchen. Unser exzellenter Ruf sowie unsere führende Position auf den von uns besetzten Märkten gründen sich auf einer innovativen Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie einer hohen Kunden- und Serviceorientierung im gesamten Unternehmen. Wir befinden uns in einer ausgeprägten Wachstumsphase und möchten uns personell verstärken. Daher suchen wir einen Analytics Sales Manager Europe (w/m/d), der den Aufbau des Marktsegments Analyseprodukte übernimmt.

In einer intensiven Einarbeitungsphase lernen Sie die Produkte, das Unternehmen und die Unternehmenskultur kennen. Für unsere Analyseprodukte werden Sie eine Strategie entwickeln, die ein nachhaltiges Wachstum in diesem Segment sichert. Nach Ermittlung der regionalen Marktpotentiale erstellen Sie einen Maßnahmenkatalog zur Durchdringung des globalen Marktvolumens, beginnend mit Deutschland und dem europäischen Ausland. Neben der Betreuung von Kunden führen Sie Analysen für die Verkaufsregionen durch, ermitteln die Maßnahmen zur Durchdringung der Regionen und unterstützen mit Marketingmaterial und Produktkonzepten die Bearbeitung der Märkte. Der Spaß an dem Aufbau und der Etablierung eines Produktbereiches sowie die Möglichkeit, viel zu bewegen, sind Ihr Antrieb!

Nach Abschluss eines technischen Studiums oder einer vergleichbaren Ausbildung haben Sie bereits mehrjährige Erfahrung im Bereich der Analyseprodukte sammeln können. Ideal sind Sie vertraut mit Analyseverfahren und kennen die Prozesse beim Kunden. Sie verfügen über technisches und vertriebliches Know-how und haben Spaß daran, einen wichtigen Produktbereich aufzubauen. Sie denken strategisch, agieren pragmatisch und bringen eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität mit. Wichtig sind uns darüber hinaus Ihre Kommunikationsfähigkeit sowie eine positive Ausstrahlung und der Wille, mit Spaß und Kreativität den Bereich zu etablieren. Sichere Englischkenntnisse und Reisebereitschaft setzen wir voraus.

- Marktanalyse und Vertrieb von Analyseprodukten
- Strategieentwicklung zur Erschließung des Marktes
- Ermittlung des Marktpotentials
- Betreuung von Kunden
- Durchführung von Analysen für die Verkaufsregionen

- Abgeschlossenes Ingenieursstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Breite Erfahrung im Produktbereich der Analyseprodukte/-anwendungen
- Kenntnisse der Kunden-Prozesse in den wesentlichen Marktsegmenten
- Strategisches und strukturiertes Arbeiten



Wenn die beschriebene Aufgabe Sie reizt und Sie den nächsten Schritt hin zu einer gestalterischen Aufgabe gehen wollen, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle Aufgabe sowie die Sicherheit eines langfristig planenden und finanziell unabhängigen Unternehmens. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **JN394H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Herrn Jens Normann, per E-Mail an bewerbung@vietenplus.de. Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**