

# Vertriebsingenieur (m/w/d)

Analytische Instrumente Ostdeutschland

Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von einem hohen Maß an Wertschätzung. Jeder einzelne Mitarbeiter trägt maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei.

## Werte schaffen

Im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen die Verbesserung der Analytik und die gezielte Qualitätssicherung in Wissenschaft und Industrie. Neue Prozesse, neue Materialien und neue Techniken erfordern innovative und zuverlässige analytische Lösungen.

Unsere Vision ist es, innovative Hersteller von Analysegeräten mit unseren Kunden zusammenzubringen und Lösungen für alle analytischen Probleme zu finden. Wir beraten, beliefern und unterstützen Unternehmen und wissenschaftliche Einrichtungen.

Wir verkaufen Nischenprodukte, die einen Mehrwert schaffen.

Jeder einzelne unserer Mitarbeiter zählt. Jeder ist unseren Werten und unserem Auftrag verpflichtet, um Vertrauen und langfristige Loyalität bei Mitarbeitern und Kunden aufzubauen.

Wir fühlen uns gemeinsam verantwortlich und vertrauen uns gegenseitig.

Die Physical Electronics GmbH (PHI GmbH) steht für einen integrativen und flexiblen Arbeitsplatz. Wir brauchen talentierte Menschen und geben ihnen den Raum und die Freiheit, sich zu entwickeln.

Sie wollen in Forschung und Entwicklung einen Mehrwert schaffen und am Puls der Zeit bleiben? Dann sind Sie bereit, die Erfolgsgeschichte der PHI GmbH weiter zu schreiben.

## Werden Sie Teil unseres Teams

Unser Vertriebsteam etabliert unser Produktportfolio auf dem Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ihre Basis ist Ihr Home Office, von dem aus Sie die Physical Electronics GmbH in Ihrem eigenen Vertriebsgebiet vertreten. Dazu gehören die folgenden B u n d e s l ä n d e r : Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein.

Der Fokus Ihrer Arbeit liegt auf dem Aufbau nachhaltiger Beziehungen und der Vermittlung von Fachwissen über unsere Produkte. Sie stehen in engem Kontakt mit Kollegen und unseren Marketing- und Serviceexperten, um gemeinsam innovative Initiativen zu entwickeln.

## Ihre Aufgaben

Als Sales Manager (m/w/x) sind Sie Teil unseres Vertriebsteams.

Ihre Aufgaben:

- Sie begleiten den gesamten Prozess von der Leadgenerierung bis zum Vertragsabschluss, inklusive öffentlicher Ausschreibungen und Verhandlungsgespräche.
- Sie sind verantwortlich für Ihr eigenes Vertriebsgebiet, beraten bestehende Kunden und akquirieren neue Kunden.
- Sie beobachten Markttrends und entwickeln neue Vertriebsstrategien.
- Sie bauen nachhaltige Geschäftsbeziehungen sowie ein starkes Netzwerk auf, das Sie kontinuierlich pflegen.
- Sie arbeiten eng mit unseren internationalen Produktherstellern zusammen und nehmen an deren Verkaufsgesprächen teil.
- Sie unterstützen bei der Vorbereitung von und der Teilnahme an Messen und Konferenzen.
- Sie pflegen Projekt- und Kundendaten in unserem CRM-System.

## Was Sie mitbringen

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes naturwissenschaftliches Studium (Chemie, Physik, Materialwissenschaften o.ä.) mindestens auf Masterniveau.
- Sie haben Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in einem Unternehmen der Analytikbranche oder einem Unternehmen mit komplexen, technischen Produkten.
- Idealerweise verfügen Sie über fundierte Kenntnisse in der Forschung mit einem entsprechenden Netzwerk.
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Kunden- und Zielorientierung sowie eine ausgeprägte Vertriebs- und Abschlusskompetenz.
- Sie sind freundlich, kommunikativ und motiviert, unser Geschäft mit Leidenschaft voranzutreiben.
- Sie arbeiten gerne in einem flexiblen, dynamischen und agilen Umfeld.
- Sie sprechen fließend Deutsch und Englisch.
- Sie verfügen über gute MS-Office- und allgemeine IT-Kenntnisse.
- Sie sind bereit zu reisen (mindestens 50% Ihrer Arbeitszeit).

Wer könnte gut zu uns passen?

Sie sind kommunikationsstark, zielstrebig und fühlen sich in einer Aufgabe mit viel Eigenverantwortung wohl.

Sie sind erfolgsorientiert, denken unternehmerisch und können durch zielgruppenorientierte Kommunikation überzeugen.

Sie legen Wert auf ein professionelles Auftreten, sind kundenorientiert und zeigen Einfühlungsvermögen und Kooperationsfähigkeit im Umgang mit unterschiedlichsten Ansprechpartnern.

Idealerweise sind Sie in Ostdeutschland ansässig.



## Was wir bieten

- Wir bieten Ihnen ein wettbewerbsfähiges Grundgehalt mit zusätzlicher Leistungszulage, einen unbefristeten Arbeitsvertrag und 30 Tage Urlaub.
- Sie arbeiten in einem kleinen, kollegialen und engagierten Team mit regelmäßigen Teamevents.
- Sie arbeiten in einem Unternehmen mit flachen Hierarchien.
- Sie haben die Möglichkeit, sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln.
- Sie arbeiten von zu Hause aus und können Ihre Arbeitszeiten flexibel gestalten.
- Sie erhalten einen Firmenwagen zur privaten Nutzung und eine hochwertige IT-Ausstattung.
- Wir bieten einen attraktiven Arbeitsplatz, der Raum für eine gute Work-Life-Balance bietet.
- Unsere Führungskultur ist geprägt von Vertrauen und Wertschätzung.
- Sie haben eine zukunftssichere Festanstellung.
- Wir bieten attraktive freiwillige Zusatzleistungen.

## Wer wir sind

Die Physical Electronics GmbH ist seit 1994 Partner für mehrere Hersteller von Analysegeräten und vertritt diese in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir kümmern uns um Vertrieb, Marketing, Service und Beratung für unsere Hersteller. Die Endkunden schätzen uns als stabilen Partner für ihre analytischen Fragestellungen. Wir decken B2B-Märkte wie Automotive, Life Science, Pharma, Bio, Halbleiter, etc. ab. Unser Produktportfolio umfasst komplexe Geräte in den Bereichen Oberflächenanalyse, Spektroskopie, bildgebende Verfahren und andere.

Um den Herausforderungen in diesen Märkten gerecht zu werden, suchen wir Mitarbeiter, die aufgrund ihrer technisch-naturwissenschaftlichen Ausbildung in der Lage sind, unsere Kunden fundiert zu beraten.

Kontakt: +49 (0)89 96275 11  
Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an [dr@phi-europe.com](mailto:dr@phi-europe.com)

#Verantwortungübernehmen #Bewussthandeln #Vertrauenscaffen