



Die Implen GmbH mit Hauptsitz in München und Niederlassungen in den USA und China ist ein führender und schnell wachsender Hersteller von Produkten und Systemlösungen für die Analyse kleinster Flüssigkeitsmengen. Seit 2003 entwickeln, produzieren und vertreiben wir u.a. unsere innovativen NanoPhotometer® an Wissenschaftler in biologischen, chemischen und pharmazeutischen Laboren in Industrie und Forschung weltweit. Kundenzufriedenheit steht dabei für uns an erster Stelle.

Mit einer installierten Basis von mehreren tausend Geräten sind die Implen NanoPhotometer®, welche die schnelle und zuverlässige Konzentrationsbestimmung kleinster Probevolumina von Nukleinsäuren und Proteinen auf Basis einer patentierten Technologie ermöglichen, weltweit angesehene Produkte.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen
Product Sales Specialist EMEA (m/w/d)

StellenID: Implen-PSSEMEA

Beschäftigungsart: Vollzeit

Standort: München

Ihr Aufgabengebiet: Als Product Sales Specialist EMEA sind Sie verantwortlich für den weiteren Ausbau des Geschäftes in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika. In dieser Rolle berichten Sie direkt an die Geschäftsführung. Sie

- tragen die volle Umsatz- und Margenverantwortung für Ihr definiertes Vertriebsgebiet
- entwickeln innovative Vertriebs-, Akquisitions- und Kundenbindungsstrategien und setzen diese um
- betreuen das vorhandene Distributoren-Netzwerk und bauen dies weiter aus
- schulen die Vertriebsmitarbeiter unserer Distributionspartner
- besuchen Forschungseinrichtungen und stellen interessierten Wissenschaftlern Implen-Produkte vor
- führen Bedarfsanalysen durch, erstellen Angebote und verfolgen diese nach
- vertreten Implen bei Messen und Konferenzen
- erstellen Markt- und Wettbewerbsanalysen und geben Rückmeldung über Produktideen, mögliche Produktverbesserungen oder neue Applikationen an das Marketing

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Naturwissenschaften oder eine biologisch-technische Ausbildung und haben praktische Erfahrung mit molekular-biologischen Arbeitsmethoden
- Sie haben vorzugsweise bereits erste Vertriebserfahrung gesammelt, z.B. bei einem Unternehmen der Biotechnologie oder der Bioanalytik.
- Sie sind stark im Aufbau eines effektiven Beziehungsmanagements und reisen gerne
- Sie sind eine kommunikative Persönlichkeit und suchen den Kundenkontakt
- Sie sind verhandlungssicher auf allen Ebenen und treten souverän auf
- Sie haben ein hohes Maß an Selbstmotivation, Eigenverantwortung und Teamgeist
- Sie arbeiten strukturiert, prozess- und erfolgsorientiert
- Sie beherrschen die englische Sprache in Wort und Schrift

Was Implen bietet: Neben einer spannenden und abwechslungsreichen Tätigkeit in einem wachstumsstarken und internationalen Unternehmen mit motivierten Teammitgliedern bieten wir Ihnen ein leistungsgerechtes und attraktives Vergütungspaket sowie persönliche und fachliche Entwicklungsmöglichkeiten bei modernen Arbeitsbedingungen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns, Sie persönlich kennen zu lernen.

Ihr Ansprechpartner für Ihre Fragen und Bewerbungsunterlagen ist Soeren Rowold
Tel: 0160 96683100, Email: jobs@implen.de

Implen GmbH

Schatzbogen 52

81829 München