

# **WE ARE HIRING**

### Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort einen

## Process Technical Sales (m/w/d)

Als Stelleninhaber für ein ausgewähltes Gebiet in **Süddeutschland, die Schweiz und Österreich** sind Sie für die Entwicklung unseres Marktanteils bei bestehenden /neuen Kunden verantwortlich, indem Sie sich auf ausgewählte Bestandskunden konzentrieren und neue Pharma-Kunden ansprechen und entwickeln. Diese Position erfordert jemanden, der in der Lage ist, Problemlösungen und Projektmanagement mit Kollegen\*innen voranzutreiben.

Diese Position untersteht direkt dem Process Commercial Manager.

### **Ihre Hauptaufgaben:**

- Entwicklung einer Gebietskarte für die Schlüsselmärkte, um eine angemessene Marktdurchdringung zu gewährleisten
- Erreichung des Umsatzwachstumsplans in dem Gebiet gemäß der Unternehmenspolitik
- Regelmäßige Unterstützung und Überwachung des Vertriebsnetzes
- Analyse der Verkaufszahlen, um eine klare Sicht auf die Verkaufsprognose zu erhalten
- Entwicklung der Produktpenetration bei unseren bestehenden Partnern mit einer 80/20-Mentalität
- Bereitstellung eines klaren Verständnisses der Verkaufstrends und der Verkaufschancen in der Pipeline
- Sicherung der Margen durch Wertschätzung unserer Produkte und Verteidigung unserer Preise
- Anwendung der Kultur der "Sales Excellence" und unseres Geschäftsmodells 80/20
- Nutzung unseres CRM als Instrument zur Unterstützung der kommerziellen Aktivitäten und der Marktinformationen.
- Planen und koordinieren Sie die mit dem Vertriebsleiter abgestimmten Aktivitäten auf der Grundlage des Konzepts: Planen, Handeln und Überprüfen.
- Vorbereitung von Vorschlägen für Kunden: Angebote, Muster, technische Unterlagen, Liefervereinbarungen, Qualitätsvereinbarungen.
- Analyse der Verkaufsleistung, die einen klaren Überblick über die Verkaufsprognosen für die zugewiesenen Konten bietet.





# **WE ARE HIRING**

#### **Ihr Profil:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Chemie, Biochemie oder Biologie
- Nachweisbare Kenntnisse und Verständnis des Labor-/Prozessgeschäfts sowie der Dynamik und der Trends auf den Endmärkten
- einschlägige Vertriebserfahrung mit chemischen und biochemischen Reagenzien.
- Erfahrung in der Verwaltung eines Vertriebsnetzes sowie Gebietsplanung und -verwaltung
- Große Reisebereitschaft,
- Wohnort Süddeutschland von Vorteil
- Deutsch und Englisch fließend
- Starke Zielorientierung, mit 80/20-Denkweise
- Fähigkeit, andere im Einklang mit den Erfordernissen, Zielen und Strategien des Unternehmens zu gewinnen und zu überzeugen
- Verständnis der finanziellen Auswirkungen von Preisen, Preisnachlässen und Rabatten auf Umsatz und Gewinnspannen
- Verständnis und Kenntnis der Analysetechniken im Allgemeinen und speziell derjenigen, die auf die folgenden Märkte ausgerichtet sind: Pharma, Lebensmittel, klinische Diagnostik und Umwelt

#### Was wir bieten:

- Interessante Karrierechance in einem internationalen Umfeld
- Attraktive Vergütung
- Zusätzliche Urlaubstage
- Sonderzahlung und betriebliche Altersversorgung
- Flexible Arbeitsplatzgestaltung/Home-Office

Sind Sie an einer Tätigkeit in einem weltweit expandierenden Unternehmen interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter juliane.puehler@itwreagents.com

Wir sind ein Arbeitgeber der Chancengleichheit. Alle qualifizierten Bewerber werden ohne Rücksicht auf Rasse/Ethnie, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, sexuelle Orientierung, Geschlechtsidentität, nationale Herkunft, Behinderung, geschützten Veteranenstatus, Alter oder einen anderen gesetzlich geschützten Status bei der Einstellung berücksichtigt.

Juliane Pühler HR Manager Mireia Ródenas HR Director