



W E I D E R . A G

human resources

Unser Mandant ist spezialisiert auf die Entwicklung Kunststoff basierender Lösungen in der Mikrosystemtechnik. Die hergestellten Produkte finden Anwendung im Bereich der medizinischen Diagnostik und Analytik. Zu dem Kundenkreis zählen sowohl die etablierten „Player“ dieser Branche als auch neue innovative Unternehmen auf nationaler und internationaler Ebene. Der Standort des Unternehmens befindet sich in Südwestdeutschland. Zur Verstärkung des Teams und zur Gewinnung weiterer Marktanteile suchen wir den technisch orientierten Verkäufer als

Key Account Manager (m/w) **-Microsystemtechnik-**

Ihr Qualifikationsprofil

- Abgeschlossenes technisches Studium als Dipl.-Ing. bevorzugt im Bereich der Kunststofftechnik oder adäquate naturwissenschaftliche Studiengänge der Biologie, Chemie oder Physik (FH / TH oder Bachelor / Master)
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen im Vertrieb der Kunststofftechnik - idealerweise mikrofluidischer Anwendungen bzw. medizintechnischer Kunststoffprodukte
- Kenntnisse in der Anwendungstechnik mit Produkten der Diagnostik/Analytik
- Kaufmännische Zusatzausbildung wäre wünschenswert
- Erfahrung im internationalen Projektmanagement
- Ausgeprägte Fähigkeit unternehmerisch zu denken und zu handeln
- Sie besitzen die Fähigkeit im Team zu arbeiten und sind entsprechend motiviert
- Selbstständige, eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Kommunikations- und hohe Teamfähigkeit – persönlich überzeugend
- Perfekte Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind unbedingte Voraussetzung, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind willkommen
- Hohe Reisebereitschaft auch international

Ihr Aufgabenbereich

- Akquisition neuer Kunden für Produktions- und Entwicklungsaufträge
- Internationale Betreuung und fachliche Beratung eines technisch versierten Kundenkreises auf allen Hierarchie-Ebenen
- Vertragsverhandlungen mit Kunden
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Messen und Symposien
- Umsetzung der Kundenanforderung in Kooperation mit den technischen Abteilungen

Es erwartet Sie ein junges, aufgeschlossenes Team und eine moderne, innovative Produktionstechnologie eines expandierenden Unternehmens. Geboten wird eine technische Vertriebsposition und eine attraktive leistungsbezogenen Vergütung, inklusive einem neutralen Firmenwagen - auch zur privaten Nutzung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte an die Weider AG, Frau Iris Reinhardt, Kaiser-Friedrich-Promenade 89, 61348 Bad Homburg oder an karriere@weider.de. Gerne können Sie sich hier auch online bewerben.