



Sales Manager (m/w/d) Europa – Halbleiterindustrie

Als **Sales Manager** (m/w/d) Europa treiben Sie den Vertrieb unserer wegweisenden Ultraschallmesstechnik voran und gestalten aktiv das Wachstum in der Halbleiter- und Industriebranche. Mit unserem technologischen Vorsprung helfen Sie unseren Kunden, ihre Prozesse effizienter, präziser und sicherer zu machen. Sie gewinnen neue Kunden, bauen strategische Partnerschaften auf und machen unsere Lösungen zur ersten Wahl für anspruchsvolle Anwendungen.

Ihre Benefits:

- Ein **unbefristeter Arbeitsvertrag**, in einem inhabergeführten, international agierenden und wachsenden Technologieunternehmen, welches am Markt als Lösungsspezialist in der Ultraschallmesstechnik etabliert ist
- **Flexible Arbeitszeitgestaltung** und die Möglichkeit des mobilen Arbeitens
- Eine **strukturierte Einarbeitung** und Betreuung durch eine:n Mentor:in sowie regelmäßige **Weiterbildungsmaßnahmen**
- Abwechslungsreiche und anspruchsvolle Aufgaben
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- **Attraktiver Arbeitgeberzuschuss** zur betrieblichen Altersvorsorge und verschiedene Mitarbeiterveranstaltungen
- Regelmäßige **Gesundheitsaktionen**

- Eine moderne Arbeitsumgebung mit ergonomischen Arbeitsplätzen, flexiblen Arbeitsbereichen und innovativer Technologie
- Ein innovatives und dynamisches Arbeitsumfeld, eine vertrauensvolle Unternehmenskultur, die sich durch ein offenes und konstruktives Miteinander auszeichnet
- Persönlicher Freiraum mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung
- **Gute Erreichbarkeit** mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Ihre neuen Herausforderungen:

- Aufbau, Betreuung und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen in Europa
- Teilnahme an Meetings, Messen und Fachveranstaltungen in der Halbleiter- und angrenzenden Industrie, um Beziehungen zu pflegen und auszubauen
- Analyse von Kundenbedarfen und Entwicklung maßgeschneiderter Produkt- und Technologielösungen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Chancen und Ableitung von Wachstumsstrategien
- Verantwortung für Umsatz- und Wachstumsziele im europäischen Markt
- Enge Zusammenarbeit mit Produktmanagement und Marketing mit Fokus auf Produktweiterentwicklung, Vermarktung und Zielerreichung

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Studium (BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Elektronik) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Vertriebserfahrung, in der Halbleiterindustrie oder im technischen B2B-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundenakquise sowie im Ausbau von Bestandskunden
- Starkes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Produkte verständlich und überzeugend zu präsentieren
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Erfahrung im Projektmanagement, insbesondere bei kundenspezifischen Entwicklungen
- Hohe Reisebereitschaft und Freude an interkultureller Zusammenarbeit

Jetzt bewerben

SONOTEC GmbH

Die SONOTEC GmbH ist ein führender Lösungsspezialist in der Ultraschallmesstechnik. Mit etwa 210 Mitarbeitenden entwickelt und fertigt der Hersteller am Standort Halle (Saale) kundenspezifische

Ultraschallwandler und -sensoren sowie Prüfgeräte und Messtechniklösungen, welche in den unterschiedlichsten Anwendungen und Branchen auf der ganzen Welt zum Einsatz kommen.

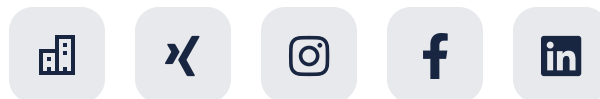
Kontakt

Wollen Sie mehr erfahren oder sich direkt bewerben? Dann zögern Sie bitte nicht uns anzurufen! Oder senden Sie gleich Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen, Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen zu.

Ms Kirsten Kern
SONOTEC GmbH

Tel.: [0345- 13317- 777](tel:0345-13317-777)

E-Mail: karriere@sonotec.de



www.sonotec.de