



Das Unternehmen:

Unser Mandant ist ein familiengeführtes und international tätiges Technologieunternehmen. Mit zahlreichen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften ist unser Kunde international präsent und angesehen. Die Geschäftsfelder erstrecken sich über drei verschiedene Geschäftsbereiche, in welchen kundenspezifische Lösungen entwickelt und vertrieben werden können (u.a. für die Branchen Pharmazie, Biotechnologie, Medizintechnik und Forschung).

Im Zuge einer Nachbesetzung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Technischer Kundenberater (m/f/x)

für die Vertriebsregion Frankfurt-Mainz-Darmstadt im Home-Office.

Geboten werden:

- Erfolgreiches, mittelständisches Industrieunternehmen
- Spannende und abwechslungsreiche Aufgaben mit viel Gestaltungsspielraum
- Leistungsgerechte Vergütung sowie zahlreiche Nebenleistungen und die Möglichkeit zur kontinuierlichen persönlichen Weiterentwicklung
- Anspruch auf 35 Tage Urlaub
- Eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und einem angenehmen Betriebsklima sowie die Zusammenarbeit mit einem hoch motivierten Team

Ihre Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Betreuung und Weiterentwicklung der Vertriebsregion im Bereich medizinische Gase und Spezialgase
- Kontaktpflege zu bestehenden Kunden (Universitäten und Forschungseinrichtungen, Labore, Pharmaunternehmen etc.) sowie Beratung in allen kommerziellen und technischen Fragen
- Kontinuierliche Beobachtung der Markt- und Wettbewerbssituation
- Aufbau eines Netzwerkes zu Entscheidern und potenziellen Neukunden
- Mitarbeit bei der Entwicklung von Verkaufskonzepten



Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Naturwissenschaften (bspw. Chemie, Biologie) oder eine vergleichbare naturwissenschaftliche Qualifikation (bspw. Pharmareferent)
- Erste Erfahrungen im Umgang mit Geschäftskunden wünschenswert, vorzugsweise aus dem Bereich Gesundheitswesen (Kliniken, Labore, Institute, Medizin-/Pharmaanwendungen etc.)
- Hohes Verständnis für technische/wissenschaftliche Zusammenhänge
- Zielorientierte, strukturierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative
- Kundenorientiertes Denken und Handeln gepaart mit einem offenen und sicheren Auftreten
- Hohe Reisefreudigkeit mit dem Dienstwagen in der Region und Kontaktfreudigkeit

Ist das Ihr nächster Karriereschritt?

Dann richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte an:

Grünewald Consulting GmbH

Frau Ines Wollowski
Grünewalder Str. 29-31
42657 Solingen
Germany

E-Mail: application@gruenewald-consulting.de

Internet: www.gruenewald-consulting.de



Das Unternehmen Grünewald Consulting unterstützt als international tätige Personal- und Managementberatung namhafte Unternehmen in allen Fragen des Personalmanagements.