



Seite 1 von 2

**Die Berghof Firmengruppe ([www.berghof.com](http://www.berghof.com)) ist als Anbieter technisch anspruchsvoller, nutzenorientierter Industrieprodukte und Dienstleistungen weltweit anerkannt.**

Mit Laborgeräten von **Berghof Products + Instruments GmbH** ([www.berghof-instruments.com](http://www.berghof-instruments.com)) bauen unsere Kunden weltweit auf innovative und qualitativ hochwertige Gerätekonzepte. Damit steht der Name Berghof für Höchstleistung in der Probenvorbereitung in der Spurenanalytik, Materialtestung und Synthese. Aus unserer eigenen Anwendungscompetenz entstehen Produkte, wie wir sie uns selbst und unseren Kunden wünschen: leistungsstark, sicher, langlebig. Unser Produktportfolio umfasst Instrumente in den Bereichen Mikrowellen- und Druckaufschluss, Säureaufreinigung sowie Hoch- und Niederdruckreaktoren, welche weltweit über ein internationales Händlernetzwerk vertrieben werden.

Zur Verstärkung unseres Sales & Service Teams am **Standort Eningen u.A.** suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

## **International Sales Manager Laborgeräte (m/w/d)**

Homeoffice oder vor Ort

Als Spezialist für unsere Produkte und deren Applikationen verantworten Sie den Vertrieb unserer Produkte im Ausland. Sie beobachten den Markt und die Wettbewerber in ihrem Verkaufsgebiet, erstellen marktspezifische Vertriebs- und Marketingkonzepte und entwickeln damit unseren Vertrieb strategisch weiter zur Sicherung eines nachhaltigen Umsatzwachstums.

Sie unterstützen unsere Vertriebspartner und Endkunden kompetent und bieten einen umfassenden Support via Telefon/Video, E-Mail oder vor Ort. Sie arbeiten eng mit unseren Fachhändlern vor Ort sowie Service und Produktmanagern zusammen.

### **Ihre Aufgaben**

- Analyse und Identifikation potenzialstarker Märkte, Segmente und Zielgruppen inklusive der Planung und Durchführung von Vertriebs- und Marketingkampagnen
- Ausbau bestehender und Aufbau neuer Vertriebspartnerschaften
- Ansprechpartner unserer Kunden und Fachhändler bei allen kaufmännischen und technisch-anwendungsbezogenen Fragen
- Durchführung von Teststellungen, Produktpräsentationen, Webinaren etc. sowie von Produkt- und Verkaufsschulungen
- Erarbeitung regelmäßiger Feedbacks aus den Märkten und Weitergabe an die internen Schnittstellen



Seite 2 von 2

### Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich der Umweltanalytik, Lebensmittelchemie oder Chemie oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Berufserfahrung im technischen Sales, idealerweise im Vertrieb von Laborgeräten
- Technisches Knowhow und sehr gute Präsentationstechniken
- Verantwortliches, selbstständiges und lösungsorientiertes Arbeiten
- Kommunikations- und umsetzungsstark mit positiver Einstellung und sicherem Auftreten
- Sehr guter Umgang mit den Office Programmen und den gängigen Applikationen
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Sprachen von Vorteil
- Bereitschaft zu Reisetätigkeiten (national und international)

### Freuen Sie sich auf

- Eine abwechslungsreiche Aufgabe, in der Sie gestalten und eigene Ideen einbringen können
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und damit vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten
- Arbeiten in einem engagierten Team mit offener Kommunikation in einer modernen und motivierenden Arbeitsumgebung
- Eine leistungsgerechte Vergütung und vorbildliche Sozialleistungen
- Flexible Arbeitszeiten zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Gesundheitsförderungsprogramme
- Mitarbeitervorteile und Mitarbeiterrabatte bekannter Marken und Anbieter

### Klingt gut?

Dann bewerben Sie sich noch heute unter Angaben Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins über den Button [bitte bewerben](#).

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Noch Fragen? Gerne steht Ihnen Melanie Meinert im Vorfeld telefonisch zur Verfügung (T 07121 894-154).