



Die mittelständische LASOS Lasertechnik GmbH ist europaweit führend in der Fertigung von Gas-Lasern und einer der weltweit größten OEM-Lieferanten von Laserquellen für die Laser-Scanning-Mikroskopie. Tag für Tag werden wir durch unseren Willen angetrieben, qualitativ hochwertige Laserprodukte zu entwerfen, zu entwickeln und zu bauen sowie unsere Kunden stets mit den richtigen Werkzeugen für Fertigung, Messung, Analyse oder Inspektion zu bedienen. Um dieses Ziel zu erreichen, brauchen wir Sie als:

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d)

Was wir Ihnen bieten:

- Aufgaben, die Sie begeistern und uns vorantreiben
- intensive und persönliche Begleitung in der Einarbeitungsphase
- Qualifizierung für Ihre persönliche berufliche Entwicklung durch individuelle Bildungsmöglichkeiten
- flexible Arbeitszeitgestaltung mit zusätzlichen Gleitzeittagen sowie 30 Tagen Jahresurlaub
- Möglichkeit zum Mobilen Arbeiten
- Ergebnisbeteiligung, JobTicket, CityCard, JobRad, Gesundheitsvorsorge (Sportkurse, Impfungen, Gesundheitstag), Kooperation Fitnessstudio, Essenszulage, Betriebliche Altersvorsorge
- Leistungsgerechte Entlohnung, junges dynamisches Vertriebsteam, kurze Entscheidungswege, gutes Betriebsklima

Was Sie mitbringen:

- Erfolgreicher Abschluss als Techniker/Naturwissenschaftler/Wirtschaftsingenieur oder eine vergleichbare Qualifikation mit hoher technischer und kaufmännischer Affinität
- Einige Jahre Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, vorzugsweise für Produkte/Systeme aus den Bereichen Laser/Lasertechnik/Optoelektronik/Optik
- Verhandlungsgeschick, Kommunikationsstärke auf allen Ebenen und Teamfähigkeit
- Bereitschaft zu Reisetätigkeit (in Absprache auf weltweiten Einsatz erweiterbar), offenes Erscheinungsbild und sicheres Auftreten
- sehr gute Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Fundierte MS-Office Kenntnisse, SAP Kenntnisse wären von Vorteil
- Hands-on Mentalität und Durchsetzungsstärke

Was Sie erwartet:

- Analyse der Marktsituation und des Kundenpotentials mit besonderem Augenmerk auf die Neukundenakquise
- Direktansprache von Endkunden im universitären Bereich oder Wissenschaftsmarkt
- Selbstständiges festlegen von Vertriebsstrategien und die beständige Erweiterung des Kundenstamms durch professionelle Kundenpflege und Netzwerkarbeit
- Entwicklung eines Vertriebsplans in Absprache mit Vertriebsleitung & Geschäftsführung
- Unterstützung bei der Organisation, Durchführung von Verkaufsseminaren und Messen
- Erstellung von Angeboten sowie Durchführung von Kundengesprächen und Preisverhandlungen

Sie sind begeistert? Großartig!

Dann nutzen Sie jetzt Ihre Chance und bewerben sich mit Ihrem Lebenslauf und Zeugnissen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen.

Noch Fragen? Frau Schmiedel ist gern für Sie da: ☎ 03641 2944106

✉ personal@lasos.com