

Senior Sales Engineer für Systeme in der Nanopositionierung (m/w/d)

(428)

📍 Standort: Jena 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 38 Stunden pro Woche
Gehaltsspektrum: 75000 - 95000 Euro pro Jahr 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Zweck und Ziel der Stelle

Unser High-Tech Kunde, ein führendes Unternehmen im Bereich Hochpräzisions- und Kraftantriebssystemen für hochtechnologische Anwendungen, sucht aktuell am Standort in Jena eine/n:

Ihr Verantwortungsbereich:

- Sie analysieren technische Herausforderungen bei relevanten Kunden und entwickeln ein fundiertes Verständnis für deren Anwendungen (zum Beispiel Semicon, Defense,...).
- Identifikation von relevanten Zielmärkten und potenziellen Anwendungsfeldern sowie Aufbau entsprechender Netzwerke
- Sie integrieren das Produktions- und Lösungsportfolio unseres Mandanten in die jeweiligen Kundenanwendungen.
- Sie bauen sich ein tiefgehendes Verständnis der Piezotechnologie auf und nutzen dieses Wissen für die Lösungsentwicklung.
- In enger Zusammenarbeit mit dem Entwicklungsteam unseres Mandanten erarbeiten Sie maßgeschneiderte technische Lösungen für spezifische Kundenanforderungen.
- Sie kommunizieren proaktiv und zielgerichtet, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und weiterzuentwickeln.
- Sie verantworten die technischen Aspekte bei der Bearbeitung von RFP- und PFI-Anfragen.
- Sie beobachten Wettbewerbs-, Technologie- und Markttrends und nutzen diese Erkenntnisse zur Optimierung der Vertriebsaktivitäten.
- Darüber hinaus unterstützen Sie bei der Erstellung technischer Inhalte für produktspezifische Marketingkampagnen.

Anforderungsprofil:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium im technischen oder physikalischen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige praktische Erfahrung in Bereichen wie Antriebstechnik, mechanische Systemtechnik oder Materialprüfung.
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten sowie eine hohe Kundenorientierung.
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Unternehmerisches Denken sowie die Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen.

Was unser Mandant bietet:

- Marktgerechte Vergütung, einschließlich eines attraktiven Bonusprogramms
- Dienstwagen nach 6 Monaten Betriebszugehörigkeit
- Zusatzkrankenversicherung

- Bezuschusstes Mittagessen
- Flexible Arbeitszeiten (38h), Ergebnisorientiert
- Ein antriebsstarkes Team in einem modernen Arbeitsumfeld
- Umfangreiche Einarbeitung und Unterstützung

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Sie fühlen sich von unserer Ausschreibung angesprochen und wollen mehr über unseren Mandanten und die Position erfahren? Dann steht Ihnen für Rückfragen Herr **Adrian Fuchs** unter fuchs@tr-experts.de oder unter der Telefonnummer **+49 (0) 151 598 255 28** zur Verfügung.

Entscheiden Sie sich für eine Bewerbung, haben Sie verschiedene bequeme Optionen: klicken Sie auf "**Jetzt bewerben**" und laden Sie ganz einfach Ihren Lebenslauf hoch.

Alternativ können Sie Ihre Bewerbungsunterlagen auch an fuchs@tr-experts.de senden.

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)

