

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

Kontakt Daten 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](#)