



## **Stellenbeschreibung: Sales Manager (m/w/d) bei Art Photonics GmbH - Berlin**

Art Photonics GmbH ist Teil der Nynomic Group und ein weltweit führendes Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von faseroptischen Produkten und Lösungen von UV bis MIR. Unsere innovativen Technologien, insbesondere zur industriellen Prozesskontrolle, finden Anwendung in zahlreichen Branchen, darunter chemische und pharmazeutische Industrie, Biotechnologie, Medizintechnik und Umweltschutz. Unser Ziel ist es, durch kontinuierliche Innovation und höchste Qualitätsstandards maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden zu bieten.

**Sales Manager** - Optische Sonden für die Prozesskontrolle, optische Fasern und Systeme bei Art Photonics GmbH

**Abteilung:** Vertrieb

**Standort:** Berlin - Adlershof bzw. remote/hybrid.

### **Rolle:**

Wir suchen einen hochmotivierten und erfahrenen Sales Manager, der unser Team bei Art Photonics GmbH verstärkt. Als Sales Manager sind Sie für die Betreuung und Entwicklung wichtiger Kundenkonten verantwortlich, mit einem speziellen Fokus auf optische Sonden für die Prozesskontrolle.

Der Sales Manager - Optische Sensoren und Systeme ist verantwortlich die Betreuung der Kunden als direkter Ansprechpartner sowie für die Steigerung des Verkaufs und die Maximierung der Profitabilität der Produktpalette im Schwerpunkt optischer Sensoren und Systeme, sowie die Pflege und den Aufbau langfristiger Beziehungen zu Kunden und Distributoren weltweit.

Darüber hinaus die Identifizierung und Erschließung neuer Trends und Märkte, inklusive Neukunden Akquisition.

### **Ihre Aufgaben:**

#### **Kundenbetreuung und -beratung**

- Proaktiver Hauptansprechpartner:in für alle Belange von Industriekunden / OEM-Kunden, telefonisch, digital und vor Ort, global mit Schwerpunkt Europa.
- Verständnis und Analyse von Kundenbedürfnissen und Erarbeitung individueller Lösungskonzepte
- Zusammenarbeit mit interdisziplinären Teams, um erfolgreiche Produktentwicklung und –lieferung sicherzustellen.

- Steigerung der Kundenzufriedenheit und Sicherung der langfristigen Kundenbindung, sowie strategische Umsatzsteigerung.
- Identifikation und Akquisition neuer Kunden mit Schwerpunkt optischer Sensoren zur industriellen Prozessüberwachung.
- Technische Unterstützung und Schulung für Kunden.
- Erarbeitung von Forecasts und Umsatzprognosen in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam.
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten sowie Abschluss von Verträgen.

#### **Marktanalyse und -entwicklung:**

- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Wachstumspotentialen.
- Teilnahme an Messen, Konferenzen und Kundenveranstaltungen zur Steigerung der Markenbekanntheit.
- Präsentation unserer Produkte und Lösungen bei Kunden und Interessenten.
- Repräsentation der Marke und Präsentation der Produktlinien auf Branchenveranstaltungen, Messen und Konferenzen weltweit.

#### **Projektmanagement:**

- Koordination und Überwachung von Kundenprojekten in Zusammenarbeit mit den Abteilungen F&E und Produktion.
- Sicherstellung der termingerechten und qualitativen Lieferung der Kundenaufträge.
- Pflege und Aktualisierung der Kundeninformationen im CRM-System.

#### **Qualifikationen und Fähigkeiten:**

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Chemie, Pharmazie, Biotechnologie, Ingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Key Account Management, vorzugsweise im Bereich chemischen Industrie oder Prozessanalytik/-diagnostik oder einem ähnlichen technischen Feld.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten, sowohl schriftlich als auch mündlich.
- CRM, vorzugsweise Salesforce.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, Deutschkenntnisse oder weitere Fremdsprache von Vorteil.
- Fähigkeit, strategisch zu denken und zu handeln.
- Kundenorientierung und Teamfähigkeit.
- Flexibilität und Bereitschaft zu internationalen Reisen.



## Wir bieten

- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem innovativen, expandierenden Unternehmen.
- Ein dynamisches und internationales Arbeitsumfeld.
- Attraktive Vergütung.
- Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.
- Arbeitsplatz in Berlin - Adlershof oder remote (in der EU).

## Bewerbung

Wenn Sie die Zukunft der faseroptischen Technologie mitgestalten möchten und eine spannende Herausforderung suchen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittstermins an:

### **Art Photonics GmbH**

Rudower Chaussee 46

**12489 Berlin**

**Germany**

**Tel. +49 30 677 988 44**

E-Mail: [info@artphotonics.com](mailto:info@artphotonics.com)

Bei Art Photonics GmbH schätzen wir Vielfalt und setzen uns für ein inklusives und unterstützendes Arbeitsumfeld für alle Mitarbeiter ein. Wir begrüßen Bewerber aus allen Hintergründen und diskriminieren nicht aufgrund von Rasse, ethnischer Herkunft, Geschlecht, sexueller Orientierung, Behinderung oder anderen geschützten Merkmalen. Wir ermutigen Menschen aller Identitäten, sich zu bewerben und Teil unseres dynamischen Teams zu werden.

Erleben Sie die Faszination der faseroptischen Technologien bei Art Photonics GmbH – Wir freuen uns auf Sie!