



LASER 2000



Seit 1986 unterstützen wir als führender Distributions-Partner weit über 100 internationale Firmen aus der Photonik bei der Erschließung des europäischen Marktes. Dabei sind wir ein wichtiges Bindeglied zwischen Anwendern, Integratoren und Lieferanten. Somit ermöglichen wir es unseren Partnern, Photonik in der Industrie und Forschung von morgen anzuwenden, und leisten unseren Beitrag für eine bessere Zukunft. Unser Erfolg basiert auf unserer vertrauensvollen, lösungsorientierten Beratung, dem engen Austausch mit unseren Partnern und unserem tiefgreifenden Produkt- sowie Applikations-Verständnis.

Führen Sie mit uns diesen Erfolg weiter und unterstützen Sie unser Vertriebsteam mit Ihrer Expertise als:

Sales Engineer (m/w/d) "Machine Vision"

ab sofort in unbefristeter Festanstellung am Standort in Weßling

Ihre Aufgaben

Sie sind **verantwortlich für Beratung und Vertrieb** im erfolgreichen Produktbereich **Bildverarbeitung**. Sie übernehmen dabei sowohl die Betreuung etablierter Kunden als auch die Neukundengewinnung.

Sie gestalten die **Auslegung optischer Systeme** anhand kundenspezifischer Problemstellungen, von der Ausarbeitung eines ganzheitlichen Lösungsansatzes über die Auswahl geeigneter Komponenten bis hin zu produktspezifischen Tests im hauseigenen Applikationslabor.

Sie verantworten die technische und kommerzielle **Abstimmung mit unseren internationalen Lieferanten** und vertiefen dadurch Ihre Expertise zu Märkten, Produkten und Anwendungen.

Auf Messen und Tagungen erweitern Sie Ihr **Netzwerk**. Dabei identifizieren Sie neue Partnerfirmen, die unser Portfolio mit innovativen Produkten verstärken.

Sie steuern **Marketing-Aktivitäten** zusammen mit dem Marketing, Kolleg:innen sowie Partnern und generieren Inhalte für Presse, Webcasts und Social Media.

Ihr Arbeitsumfeld

Werden Sie Teil einer familiären, inspirierenden und unterstützenden Arbeitsatmosphäre. Nach einer umfangreichen Einarbeitung in enger Zusammenarbeit mit Ihren Kolleg:innen bauen Sie sich nach kürzester Zeit ein regionales und internationales Netzwerk in der Welt der Photonik auf. Arbeiten Sie in unserer flachen Hierarchiestruktur direkt mit dem Führungsteam zusammen und nutzen Sie unsere kontinuierlichen Angebote für Ihre persönliche und fachliche Weiterentwicklung. Profitieren Sie neben einer erfolgsbasierten Vergütung von einem Firmenfahrzeug, das Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

Ihr Profil

Ihr **technisches Studium** haben Sie erfolgreich mit einem Bachelor oder Master abgeschlossen, idealerweise mit Schwerpunkt im Bereich Optik, Photonik, Elektrotechnik oder einer ähnlichen Qualifikation.

Kunden überzeugen Sie mit Ihrer **engagierten und umfangreichen Beratung** basierend auf ersten Vertriebserfahrungen im B2B-Bereich sowie ausgezeichneten **Kommunikationsfähigkeiten** in Deutsch und Englisch.

Die Kundenbeziehungen stärken Sie durch Ihre Fähigkeit andere zu begeistern und zu überzeugen, Ihre **Selbstorganisation** und Ihre Bereitschaft zu persönlichen Besuchen (Reisebereitschaft 40%).

Sie hinterfragen Ihr Handeln aktiv, reflektieren dieses im Team und setzen sich gemeinsam zielorientiert für **Lösungen und Prozessverbesserungen** ein.

Sie haben Spaß daran, Ihr **Wissen** immer auf dem neuesten Stand zu halten, und teilen es gern im Team.

Durch Ihre Kreativität gestalten Sie die Entwicklung Ihres Geschäftsbereiches aktiv und **eigenverantwortlich**.

Ihr Kontakt zu den Experts in Photonics

Der persönliche Austausch steht im Vordergrund. Ihre Bewerbungsunterlagen überzeugen durch Prägnanz und Kürze.

 Nicole Hagendorf

 personal@laser2000.de

 0151 42048154