Sales Manager (m/w/d)
für bioanalytische Messsysteme

FluIDect entwickelt innovative optische Biosensoren für den schnellen Nachweis von Bioparametern wie Proteinen und spezifischen Mikroorganismen in komplexen Flüssigkeiten. Unsere Kunden aus Pharma, Wasserwirtschaft und Lebensmittelindustrie erhalten damit in kurzer Zeit verlässliche Ergebnisse, ohne aufwändige Laborinfrastruktur.

Unsere ersten Produkte sind bereits verfügbar, weitere folgen in Kürze. Parallel dazu bauen wir unseren Vertrieb gezielt weiter auf. Als **Sales Manager (m/w/d)** übernehmen Sie die Verantwortung für den Vertrieb und gewinnen die ersten Referenzkunden, mit denen wir gemeinsam wachsen.

Ihre Aufgaben

Sie berichten direkt an die Geschäftsführung und arbeiten eng mit unserem interdisziplinären Team aus Physikern, Ingenieuren und Biologen zusammen:

- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses bis zum Abschluss
- Verkauf unseres SpheroScan Explorer und Verbrauchsmaterial an Industriekunden in Forschung und Entwicklung, mit Schwerpunkt Pharma in Zentraleuropa
- Gewinnung von Pilotkunden, insbesondere in der pharmazeutischen Fermentation
- Zugang zu den relevanten Entscheidern und konsequentes Nachfassen bis zur Entscheidung
- Strukturierte Vertriebsplanung mit Pipeline und Forecast im CRM
- Aufbau eines internationalen Vertriebsnetzwerks (u. a. für unsere Colligo Beads) und Vorbereitung der Marktexpansion nach Japan
- Systematisches Marktfeedback an unsere Produktentwicklung

Ihr Profil

- Studium der Naturwissenschaften (z. B. Biotechnologie, Chemie) oder vergleichbare technische Qualifikation
- Mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung mit Laborgeräten, Analytik oder Bioprozesstechnik, idealerweise mit Netzwerk in Pharma oder Biotechnologie
- Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Technologien, gern bei Markteinführungen oder in einem Startup
- Sie finden in Industrieunternehmen den Weg zu den richtigen Entscheidern
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise und Freude am Aufbau von Vertriebsprozessen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; internationale Vertriebserfahrung, idealerweise auch im japanischen Markt, von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Europas

Wir bieten

- Volle Vertriebsverantwortung mit echtem Einfluss auf Produkt und Strategie
- Die Perspektive, mit unserem Wachstum ein eigenes Vertriebsteam aufzubauen
- Attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigem Anteil und Mitarbeiterbeteiligung (VSOP)
- Mobiles Arbeiten von Ihrem Wohnort aus mit regelmäßigen Teamtagen in Jena
- Ein engagiertes, hochqualifiziertes Team, flexible Arbeitszeiten und kurze Entscheidungswege

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit dem Stichwort „Sales Manager“ an **hr@fluidect.com**. Bitte nennen Sie uns Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin.