

Technical Sales Manager Semiconductor (M/W/D)

zum nächstmöglichen Zeitpunkt und in Festanstellung

Bei MUEGGE ist alles Energie: Plasmasysteme, die Diamanten im Labor wachsen lassen. Mikrowellengeneratoren und Plasmaquellen, die die Zukunft von grünem Wasserstoff mitgestalten. Unsere Komponenten und Systeme unterstützen unter anderem Innovationen in der Lebensmittel- und Halbleiterindustrie, Lab-Grown-Diamonds- und Power-to-X-Anwendungen. Wollen Sie ein Teil des Teams sein, das die Zukunft beschleunigt?

In unserer kollegialen Atmosphäre spielt jedes Molekül eine Rolle: Wir setzen auf Ideen, gemeinsamen Austausch und tatkräftige Unterstützung in einem familiären Umfeld. Ein Arbeitsplatz, der Ihnen Energie gibt, jeden Tag - let's bring power to your career.



MUEGGE

Technical Sales Manager Semiconductor (M/W/D)

Hier zeigen Sie vollen Einsatz:

- Kundenbetreuung: Pflege und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen. Ansprechpartner für Kundenanfragen und Unterstützung im Vertriebsprozess sowie technische Beratung von Kunden.
- Aktiver Auf- und Ausbau des Kundenstammes: Von der Identifizierung über den Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss – immer mit Blick auf die Zufriedenheit der Kunden und den vorhandenen Gestaltungsspielraum.
- Durchführung von Marktbeobachtungen zur Identifikation von technischen Trends und Kundenbedürfnissen. Bereitstellung relevanter Erkenntnisse zur Unterstützung der Vertriebsstrategie, sowie Teilnahme an Messen und Branchenveranstaltungen.
- Zusammenarbeit: Enge Abstimmung mit dem Sales-Team unter Einbezug der technischen Expertise. Unterstützung bei bereichsübergreifenden Vertriebsinitiativen und beim Wissenstransfer.
- Reporting und Koordination: CRM-Pflege, Forecastplanung, Nachverfolgung zentraler KPI's und Mitwirkung bei der Optimierung der Vertriebsstrategie.

Sie passen zu uns, wenn Sie:

- Erfahrung im internationalen (Projekt-)Vertrieb besitzen.
- sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch sicher verhandeln und präsentieren können.
- über analytisches Denkvermögen, sowie eine strukturierte und abschlussorientierte Arbeitsweise verfügen.
- ein Teamplayer sind, der sich durch eine unternehmerische und selbstständige Arbeitsweise auszeichnet.
- Vertriebserfahrung in der Halbleiterindustrie besitzen.
- eine hohe Reisebereitschaft mitbringen.
- Sich für den Aufbau neuer Kundenkontakte, Akquise und die Vertiefung bestehender Kundenbeziehungen begeistern.

Unser Angebot an Sie:

Wir bieten Ihnen interessante sowie anspruchsvolle Tätigkeiten in einem erfolgreichen, mittelständischen Unternehmen. Es erwarten Sie ein angenehmes Arbeitsklima in einem sympathischen Team, individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie langfristige Perspektiven. Neben einer attraktiven Vergütung bieten wir Ihnen umfangreiche Sozialleistungen wie:

- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Kostenlose Parkplätze und Lademöglichkeiten für E-Autos
- 30 Tage Urlaub
- Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Open Door Policy
- Unfallversicherung und betriebliche Altersvorsorge
- Jährliche Vorsorgeuntersuchung
- Jobrad

Passt? Dann los!

Senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung als PDF unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

bewerbung@muegge.de

