

## Naturwissenschaftler, Biologe, Biochemiker als Account Manager (m/w/d) - Region Süddeutschland/Österreich/Schweiz

tebu-bio ist die Tochter einer französischen Mutterfirma und in Deutschland seit mehr als 20 Jahren ein bedeutender Anbieter von Reagenzien im Bereich Life Sciences. Aufgrund unserer einzigartigen Firmenstruktur verbinden wir den Vertrieb eines sorgfältig ausgewählten und innovativen Portfolios von Reagenzien mit der Möglichkeit, in unseren eigenen Labors Services in den Bereichen Molekularbiologie, Proteinexpression, Zellkultur, Assay-Durchführung und Biomarker Discovery anzubieten.

Um weiterhin zu wachsen, suchen wir einen **Account Manager** (m/w/d) für unser Verkaufsteam in **der Region Süddeutschland (Bayern/süd-östliches Ba-Wü)/Österreich/Schweiz**.

### Als Hauptansprechpartner für Ihre Kunden ist Ihre Aufgabe...

- den Bedarf und das Potential von bestehenden und potentiellen Kunden in Ihrem Gebiet zu ermitteln.
- unsere Reagenzien und Services an Ihre Kunden und potentiellen Kunden zu verkaufen.
- in Zusammenarbeit mit den anderen Abteilungen, insbesondere dem Customer Engagement Team, unserer Einkaufsabteilung und dem örtlichen Büro in Offenbach die Abläufe zu optimieren und die Kundenzufriedenheit sicher zu stellen.

Aufgrund des Umfangs unseres Angebots kommen Sie in Kontakt mit einer großen Bandbreite von Wissenschaftlern, Forschern und Managern aus allen Bereichen der Life Sciences in Forschungseinrichtungen, Universitäten und Firmen.

Sie besuchen Ihre Kunden regelmäßig, die Reise- und Besuchstätigkeit wird ca. 60% Ihrer Zeit ausmachen.

Die administrativen Aufgaben erledigen Sie vom Home Office aus, regelmäßige Treffen mit Ihren lokalen Kollegen finden in unserer Niederlassung in Offenbach statt. Spezielle Produkttrainings werden in unserer Europazentrale in der Nähe von Versailles, Frankreich, durchgeführt.

### Ihr Profil...

- Sie haben einen Master (oder vergleichbaren) Abschluss in einem naturwissenschaftlichen Fach.
- Sie verfügen über ein gutes Verständnis von Verkaufsprozessen und arbeiten zielgerichtet und ergebnisorientiert. Idealerweise haben Sie schon erste Erfahrungen im Verkauf gesammelt.

- Sie zeigen ein überzeugendes, sicheres Auftreten und ausgezeichnete Präsentationsfähigkeiten.
- Neben Deutsch beherrschen Sie Englisch in Wort und Schrift.
- Sie sind im Besitz des Führerscheins Klasse B.
- Ihr Wohnort liegt im Grossraum München.

#### **Was können Sie von uns erwarten....**

- Ein attraktives Gehalt, ausgerichtet an Ihrem Einsatz, Ihren Erfahrungen und den Ergebnissen, die Sie erreichen.
- Umfassende Einarbeitung und kontinuierliche Produkt- und Verkaufsschulungen.
- Einen neutralen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.

Wenn Sie einer Firma angehören möchten, die ein interessantes und innovatives Arbeitsumfeld mit Kollegen aus verschiedenen Bereichen und Ländern anbietet, dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an [Ingrid Kautner](#).