



Technischer Vertriebsingenieur (w/m/d)

greateyes ist ein innovatives, technologieorientiertes Unternehmen mit Sitz in Berlin-Adlershof. Unser Geschäftsfeld umfasst Entwicklung, Produktion und Verkauf von hochempfindlichen High-Tech-Kameras sowie optischen Inspektionssystemen für die Photovoltaik. Wir arbeiten mit Leidenschaft und Engagement für unsere internationalen Kunden aus Industrie und Wissenschaft.

Für die Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir im Rahmen einer Vollzeitanzstellung für die Unternehmensbereiche „wissenschaftliche Kameras“ sowie „Inspektionssysteme“ nach Menschen mit dem gewissen Etwas: fachlich kompetente Sympathieträger mit zwischenmenschlichem Feingespür und Teamgeist! Betreue in Selbstverantwortung Neukunden, Bestandskunden sowie Vertriebspartner. Erschließe zusätzliche Märkte oder platziere unsere Produkte bei neuen Applikationen. Plane Marketingkampagnen allein oder zusammen im Team. Vor Dir liegt ein Spielfeld voller Chancen und Möglichkeiten.

Aufgabenschwerpunkte im Einzelnen:

- Technischer Vertrieb wissenschaftlicher Produkte
- Kundenakquise, -beratung, -betreuung, -bindung
- Ausarbeitung von kundenspezifischen Lösungen in Zusammenarbeit mit unserem Ingenieursteam
- Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern weltweit sowie Unterstützung bei der Ausarbeitung von (Mehr-)Jahreszielen
- Angebotserstellung sowie Auftragsabwicklung
- Organisation des technischen Supports insbesondere bei der Kundenkommunikation und Koordinierung mit der Produktion und Entwicklung
- Planung, Durchführung und Auswertung von Vertriebsreisen (Kundenbesuche, Demonstrationsmessungen, Produktvorstellungen, Messen und Konferenzen)
- Strategische Erschließung neuer Kundenstämme / Märkte
- Arbeit mit einem CRM-System

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium einer technischen oder naturwissenschaftlichen Disziplin, bevorzugt in den Bereichen Physik, physikalische Technik, Photonik, Messtechnik, etc.; alternativ: Wirtschaftsingenieure mit sehr guten physikalisch-technischen Kenntnissen
- Sympathisches und selbstsicheres Auftreten
- Hohes Maß an Begeisterungsfähigkeit und Motivation für eigenständige, verantwortungsvolle Arbeit
- Logische Herangehensweise an technische Fragestellungen
- Sehr gutes technisches Verständnis von Bildgebung / Spektroskopie / Photovoltaik
- Erfahrungen im Vertrieb technisch anspruchsvoller Produkte
- Fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Deutschkenntnisse vorteilhaft
- Lust auf nationale und internationale Reisetätigkeit (~20-40%)
- Geübter Umgang mit LibreOffice / MS Office, Kenntnisse in InDesign, GIMP / Photoshop vorteilhaft

Wir bieten eine interessante und verantwortungsvolle Position mit vielfältigem Aufgabenspektrum und exzellentem Entwicklungspotential in einem dynamischen Unternehmen. Das alles in einem Arbeitsklima, das seinesgleichen sucht. Es erwarten Dich flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, flexible und faire Arbeitszeiten, ein Wechselmodell aus Homeoffice und Arbeit im Büro, eine Mobilitätszulage für das Firmenticket sowie die Möglichkeit, die Zukunft von greateyes aktiv mitzugestalten.



Wir haben Dein Interesse geweckt? Dann sende uns bitte eine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und nächstmöglichem Eintrittstermin in elektronischer Form an jobs@greateyes.de – wir freuen uns darauf.

Technical Sales Engineer (w/m/d)

greateyes is an innovative, technology-oriented company based in Berlin-Adlershof. Our business area comprises the development, production and sale of highly sensitive high-tech cameras and optical inspection systems for photovoltaics. We work with passion and commitment for our international customers from industry and science.

To strengthen our sales team, we are looking for people with that certain something for a full-time position in the “Scientific Cameras” and “Inspection Systems” divisions: technically competent, likeable people with interpersonal skills and team spirit! Look after new customers, existing customers and sales partners on your own responsibility. Develop additional markets or place our products in new applications. Plan marketing campaigns alone or as part of a team. A playing field full of opportunities and possibilities lies ahead of you.

Key tasks:

- Technical sales of scientific products
- Customer acquisition, consulting, support and retention
- Development of customer-specific solutions in collaboration with our engineering team
- Collaboration with sales partners worldwide and support in the development of (multi-)annual targets
- Preparation of quotations and order processing
- Organization of technical support, especially in customer communication and coordination with production and development
- Planning, implementation and evaluation of sales trips (customer visits, demonstration measurements, product presentations, trade fairs and conferences)
- Strategic development of new customer bases / markets
- Working with a CRM system

Yor profile:

- Degree in a technical or scientific discipline, preferably in the fields of physics, physical engineering, photonics, measurement technology, etc.; alternatively: industrial engineers with very good physical-technical knowledge
- Pleasant and self-confident appearance
- High level of enthusiasm and motivation for independent, responsible work
- Logical approach to technical issues
- Very good technical understanding of imaging / spectroscopy / photovoltaics
- Experience in the sale of technically sophisticated products
- Fluent written and spoken English, knowledge of German advantageous
- Desire to travel nationally and internationally (~20-40%)
- Proficient with LibreOffice / MS Office, knowledge of InDesign, GIMP / Photoshop advantageous



We offer an interesting and responsible position with a diverse range of tasks and excellent development potential in a dynamic company. All this in a working atmosphere that is second to none. You can expect flat hierarchies, short decision-making processes, flexible and fair working hours, an alternating model of working from home and in the office, a mobility allowance for the company ticket and the opportunity to actively help shape the future of greateyes.

We have sparked your interest? Please send us a detailed application, stating your salary expectations and earliest possible starting date, in electronic form to jobs@greateyes.de – we are looking forward to it.