

UNTERNEHMENSKULTUR

Vielfalt und Inklusion sind ein integraler Bestandteil unserer Kultur. Wir glauben, dass wir durch die Schaffung einer Umgebung, in der sich alle wertgeschätzt, respektiert und gehört fühlen, Innovationen vorantreiben, Engagement fördern und die besten Mitarbeitenden für uns gewinnen. Wir gewährleisten Chancengleichheit und Gleichberechtigung aller. Mehr zu unserer Vision & Mission und unseren Werten finden Sie auf unserer Homepage unter [satisloh.com/who-we-are](https://www.satisloh.com/who-we-are).



WIR SUCHEN SIE!

Als globaler Innovationsführer für Maschinen und Produktionslösungen in der Brillenglas- und Feinoptikindustrie bieten wir erstklassige Technologie und maßgeschneiderte Dienstleistungen. Ausschlaggebend für unseren Erfolg sind unsere mehr als 900 Mitarbeitenden weltweit.









Werden Sie jetzt ein Teil unseres Teams!

Für den Standort Wetzlar suchen wir ab sofort einen/n: SALES MANAGER (M/W/D) PRECISION OPTICS – CONSUMABLES

Was Sie leisten:

- Globale Entwicklung des Consumables-Geschäfts im Segment Precision Optics (PO)
- Erarbeitung neuer Absatzmöglichkeiten für Consumables-Produkte sowie deren erfolgreiche Umsetzung im Markt und beim Kunden
- Sales-Verantwortung für die Region EMEA, inklusive aktiver Betreuung bestehender Kunden und Identifizierung neuer Geschäftschancen
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Ableitung von Trends und Handlungsempfehlungen
- Weiterentwicklung des Produktportfolios und der Preisstrategie in enger Zusammenarbeit mit dem Consumables-Team
- Entwicklung und Umsetzung von Produktstrategien unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und technischer Faktoren
- Pflege und Weiterentwicklung von Vertriebsunterlagen in Kooperation mit dem Marketing
- Training und zentrale Ansprechstelle für die globalen PO-Vertriebsteams zu Consumables
- Repräsentation des Unternehmens und der Produkte auf Messen, beim Kunden sowie auf Fachkonferenzen

Was wir bieten:

-  flexible Arbeitszeiten
-  attraktive Vergütung & betriebliche Altersvorsorge
-  gutes Betriebsklima und ein faires Miteinander
-  kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten
-  Förderung von Gesundheitsmaßnahmen
-  Betriebskantine
-  Mitarbeiterrabatte & Aktienprogramme
-  kostenloser Firmenparkplatz

Wen wir suchen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Ingenieurwissenschaften, Physik/Optik oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb, Business Development oder Produktmanagement – idealerweise im Umfeld erklärungsbedürftiger technischer Produkte, vorzugsweise im Bereich Precision Optics oder Consumables
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Produkt- und Preisstrategien
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten sowie Erfahrung in Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Kommunikations- und Präsentationsstärke im internationalen Umfeld
- Interkulturelle Kompetenz und hohe Reisebereitschaft

Wollen Sie Ihre Macher-Qualitäten in einem motivierten Arbeitsumfeld einbringen? Sind Sie bereit, in einem spannenden Wirkungsfeld Verantwortung zu übernehmen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an bewerbung@satisloh.com.

satisloh
THE ART OF MAKING LENSES