

Wir sind ein wachsender Anbieter von Glasfasersensoren auf Basis von Faser-Bragg-Gittern (FBGs). Wir bieten Kunden weltweit Sensorlösungen für die Messung von Dehnung, Druck, Temperatur und Form. Messen, was zuvor nicht messbar war – unsere Lösungen werden in den Anwendungsbereichen eingesetzt, in denen herkömmliche Messlösungen an ihre Grenzen kommen. Mit spannenden Projekten aus Forschung und Industrie und vielseitigen Aufgaben gestaltest Du bei FBGS die Fasersensorik von Morgen mit. An unseren Standorten in Jena (Deutschland) und Geel (Belgien) arbeiten 35 Mitarbeiter:innen aus über 15 Ländern.

**Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir Dich als**

## **Sales Manager (m/w/d)**

**Deine Aufgaben:**

### **Vertrieb Außendienst für das Gebiet DACH**

- Hauptansprechpartner für alle Kundenkonten im deutschsprachigen Markt sowie in ausgewählten internationalen Regionen
- Aufbau und Pflege starker, langfristiger Kundenbeziehungen durch regelmäßigen Austausch und maßgeschneiderte Lösungen
- Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten mit bestehenden Kunden und / oder Identifizierung von Verbesserungsbereichen zur Erreichung der Verkaufsziele
- Erstellung von Angeboten und Projektvorschlägen zur optimalen Unterstützung unserer Kunden
- Führen von Vertragsverhandlungen und Abschluss von Vereinbarungen zur Sicherstellung erfolgreicher Geschäftsabschlüsse
- Identifizierung und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten mit bestehenden Kunden sowie Erschließung von Optimierungspotenzialen zur Erreichung der Verkaufsziele
- Erstellen von Prognosen und Verfolgen relevanter Kennzahlen wie vierteljährliche Verkaufsergebnisse und Jahresprognosen
- Klare und transparente Kommunikation des Fortschritts von Projekten und Initiativen an interne und externe Stakeholder
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam zur Identifizierung und Nutzung von Wachstumschancen in den zugewiesenen Gebieten

### **Management von Channel-Partnern**

- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Channel-Partnern zur Förderung des Umsatzwachstums
- Koordination und Unterstützung von Channel-Partnern zur Erstellung und Umsetzung von Geschäftsplänen zur Erreichung der gemeinsamen Verkaufsziele
- Bereitstellung von Schulungen und kontinuierliche Unterstützung für Channel-Partner, um deren Erfolg bei der Vermarktung und dem Verkauf unserer Produkte sicherzustellen
- Analyse der Leistungskennzahlen von Channel-Partnern sowie Rückmeldung und Entwicklung von Strategien zur Leistungsverbesserung

**Das bringst Du mit:**

- Affinität zum Hochtechnologie-Photonik-Sektor
- Bereitschaft, dich in komplexe Themen einzuarbeiten
- Nachweisliche Berufserfahrung als Sales Manager oder in einer ähnlichen Rolle
- Bachelor- oder Master-Abschluss in Ingenieurwissenschaft, Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Bereich
- Fundierte Erfahrung mit CRM-Software und MS Office (insbesondere MS Excel)

- Erfahrung in der Bereitstellung kundenzentrierter Lösungen zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse
- Bewährte Fähigkeit, mehrere Accounts gleichzeitig zu managen und dabei ein scharfes Auge für Details zu behalten
- Erfahrung im Management von Channel-Partnern und im indirekten Vertrieb von Vorteil
  
- Hervorragende Hör-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten
- Starke mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten (Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift, andere Sprachen von Vorteil)
- Reisebereitschaft (Messen, Kundenbesuch...)

Wenn du lernbereit, fleißig, zuverlässig, durchsetzungsfähig und zielorientiert bist und darüber hinaus über starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten verfügst und kundenorientiert handelst, dann suchen wir genau dich als Verstärkung für unser Team!

#### **Was wir bieten:**

- Dynamischer Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen
- Unbefristeter Vertrag
- Zusammenarbeit im internationalen Team
- Wertschätzende Unternehmenskultur
- Faire Bezahlung mit leistungsorientiertem Bonus
- Betriebliche Altersvorsorge
- Firmenrad nach einem Jahr
- Deutschland-Ticket für den öffentlichen Nahverkehr
- Kita-Zuschüsse

#### **Ort:**

- Jena (Deutschland) und remote

#### **Arbeitszeit:**

- Vollzeit

Hervorgegangen aus einem Spin-Off des IPHT Jena gehen bei FBGS Forschergeist und Unternehmertum einher. Wir arbeiten an präziser und wirtschaftlicher Messtechnik, die Medizin-Anwendungen schonender, Prozesse effizienter und Infrastrukturen sicherer macht. Ideen zu entwickeln, marktgerecht umzusetzen und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln sind Kern unserer Innovationskraft. In dynamischen und interdisziplinären Teams bieten wir Dir individuelle Entwicklungsperspektiven sowie Flexibilität bei der Gestaltung Deiner Arbeit. Respekt, Wertschätzung und Kooperation bestimmen unser Handeln Tag für Tag. Wir denken und handeln langfristig, stehen hinter unseren Mitarbeitern und unterstützen sie bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Wir streben eine Erhöhung des Frauenanteils an und begrüßen ausdrücklich die Bewerbung von Frauen.

#### **FBGS – where I belong.**

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) per E-Mail an [talents@fbgs.com](mailto:talents@fbgs.com).

Für Rückfragen steht Dir Coralie Schmidt unter 03641 242 3837 zur Verfügung.

*Deine Bewerbung und alle damit verbundenen Informationen werden streng vertraulich behandelt.*