

Head of Sales & Product Manager (m/w/d) – X-Ray Microfocus Tubes

Arbeitsort: Siemensstraße 26, 30827 Garbsen

Arbeitszeit: Vollzeit (40 Stunden pro Woche)

Über uns:

Die X-RAY WorX GmbH ist ein führender und unabhängige Hersteller hochauflösender Röntgenröhren für die zerstörungsfreie Materialprüfung. Unser Unternehmen hat seinen Sitz in Garbsen bei Hannover. Hier entwickelt und fertigt unser Team innovative Mikrofokus-Röntgentechnik und vertreibt diese weltweit. Unsere Kunden und Anwender finden sich in den Wachstumsmärkten Elektronik, Halbleiter, Luft- und Raumfahrt, Automotive sowie Forschung und Entwicklung. Vielfältige Dienstleistungen runden unser Angebot ab.

Ihre Aufgaben:

- Fachliche und disziplinarische Führung der Bereiche Vertrieb und Vertriebsadministration
- Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation sowie Optimierung vertriebsnaher Prozesse
- Aktive Betreuung und Weiterentwicklung nationaler und internationaler Kunden außerhalb der APAC-Region
- Durchführung von Kundenbesuchen, Präsentationen und Vertragsverhandlungen
- Teilnahme an internationalen Messen und Branchenveranstaltungen
- Analyse von Märkten, Kundenanforderungen, Technologietrends und Wettbewerbern
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie Entwicklung geeigneter Marktbearbeitungsstrategien
- Entwicklung und Weiterentwicklung der Produktstrategie für unser Portfolio an Röntgenröhren
- Erstellung von Business Cases und fundierten Entscheidungsvorlagen für die Geschäftsführung
- Steuerung des Produktlebenszyklus von der Markteinführung bis zur Produktabkündigung
- Enge Zusammenarbeit mit Forschung & Entwicklung zur Definition und Priorisierung von Produkthanforderungen
- Sicherstellung eines durchgängigen Informationsflusses zwischen Markt, Vertrieb und Technik

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium, beispielsweise in den Bereichen Maschinenbau, Physik oder Elektrotechnik
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Produktmanagement oder Business Development in der Röntgen-, CT-, Messtechnikindustrie
- Fundiertes Verständnis technisch anspruchsvoller Produkte und deren Anwendungen
- Erfahrung in der Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie der Entwicklung von Produktstrategien
- Erfahrung im internationalen Vertrieb und im direkten Kundenkontakt
- Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern oder Teams
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägtes analytisches und strategisches Denkvermögen
- Unternehmerisches Handeln sowie hohe Kunden- und Marktorientierung
- Kommunikationsstärke, Durchsetzungsvermögen und sicheres Auftreten im internationalen Umfeld
- Bereitschaft zu regelmäßigen internationalen Dienstreisen

Wir bieten:

- Eine Schlüsselposition mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsführung
- Großen Gestaltungsspielraum bei der Weiterentwicklung unserer Vertriebs- und Produktstrategie
- Die Möglichkeit, die zukünftige Ausrichtung unseres Produktportfolios aktiv mitzugestalten
- Ein innovatives und international ausgerichtetes Technologieumfeld
- Kurze Entscheidungswege und ein kollegiales Arbeitsumfeld
- Flexible Arbeitszeiten und moderne Arbeitsbedingungen
- Attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigen Bestandteilen

Klingt gut?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung bevorzugt per E-Mail an:

X-RAY WorX GmbH

Herrn Christian Bork

Siemensstraße 26 • 30827 Garbsen

Telefon: (0 51 31) 4 87 12 - 89 • jobs@x-ray-worx.com