

Account Manager (m/f/d) - Chromatographie und Massenspektrometrie

(Verkaufsgebiet Thüringen)

Agilent inspiriert und unterstützt Entdeckungen, die zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen. Wir versorgen Labore in den Bereichen Life Science, Diagnostik und angewandte Märkte weltweit mit Instrumenten, Dienstleistungen, Verbrauchsmaterialien, Anwendungen und Know-how. Agilent ermöglicht seinen Kunden, die Antworten und Erkenntnisse zu gewinnen, die sie suchen, damit sie das tun können, was sie am besten können: die Welt um uns herum verbessern.

Weitere Informationen über Agilent Technologies finden Sie unter www.agilent.com.

Sie haben ein Studium im Bereich der Chemie, Lebensmittelchemie, Biologie, oder in einer verwandten Disziplin absolviert und interessieren sich für einen Einstieg in eine kundenorientierte Karriere?

Sie möchten Ihre technische und applikative Expertise anwenden, um mit bestehenden und neuen Kunden unserer Chromatographie Lösungen zusammenzuarbeiten, während Sie kontinuierlich neue Technologien kennenlernen, Ihr Knowhow zu unseren Märkten und einer Kunden-orientierten Rolle aufbauen, sowie uns dabei helfen, einen erstklassigen Kundenservice zu bieten, um den Kundenerfolg weiter auszubauen?

Unser höchst dynamisches **Laboratory Solutions Vertriebsteam** sucht einen motivierten Teamplayer, als **Account Manager (m/f/d) für das Verkaufsgebiet Thüringen**. Starten Sie Ihre Karriere in einer innovativen Organisation eines wachsenden Unternehmens!

Als Agilent Account Manager (m/f/d) arbeiten Sie sowohl persönlich vor Ort als auch remote mit Endkunden aus verschiedenen Märkten und aus verschiedenen Kundensegmenten.

Es warten auf Sie unter anderen folgenden Verantwortlichkeiten:

- Umsatzverantwortung für das Agilent Chromatographie- Produktportfolio aus GC, HPLC und CE mit teilweise gekoppelter Massenspektrometrie und den dazugehörigen Laborinformatik-Software Lösungen.
- Betreuung und Ausbau der bereits bestehenden Kundenbasis und installierter Gerätebasis, als auch proaktive Neukunden-Gewinnung.
- Management der lokalen Vertriebskanäle, von der Identifizierung neuer Kontakte und Projekte bis zum Verkaufsabschluss.
- Pflege von Kundendaten, Funnel- und Projektmanagement, sowie Umsatzprognosen und Reporting mit einem modernen CRM-System.
- Teilnahme an Kundenveranstaltungen und Messen.
- Funktionsübergreifende Zusammenarbeit mit verschiedenen Teams aus Produktspezialisten, Applikationschemikern, Inside Sales, Service & Support Ingenieuren und dem Marketing.

Das sollten Sie mitbringen:

- Hochschulabschluss im Bereich der Chemie, Lebensmittel-chemie, Biologie, Biotechnologie, Physik oder einer artverwandten Disziplin,
- Erfahrung in der Chromatographie-Anwendung (GC/ HPLC/UHPLC/CE/MS), z.B. im Rahmen Ihrer akademischen Tätigkeit/ Abschlussarbeit,
- Eine proaktive Arbeitsweise, Teamgeist, sowie Interesse und Motivation, sich in einer Vertriebs-/ Verkaufstätigkeit zu entwickeln; Sie suchen den Kundenkontakt und möchten unsere Kunden mit Ihrem Fachwissen unterstützen,
- Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind für diese Tätigkeit grundlegend; sehr gute Englischkenntnisse vervollständigen Ihr Profil.

Bitte beachten Sie, dass diese Position zu **mindestens 50% Außendienst Tätigkeit** erfordert, mit gelegentlichen Übernachtungen, um Kunden in der zugewiesenen Verkaufsregion vor Ort zu beraten. Dafür wird ein Firmenwagen (auch zur Privatnutzung) zur Verfügung gestellt.

Das bietet Ihnen Agilent:

- Eine 100% Remote Position und Arbeit vom Home-Office
- Eine attraktive Vergütung mit leistungsabhängigen Gehaltserhöhungen, leistungsabhängigen Bonuszahlungen und diversen Sozialleistungen u.a. betrieblicher Altersvorsorge
- Hochmotivierte internationale Teams und spannende Aufgabengebiete
- Eine gute Work-Life Balance (Gleitzeitkonto)
- Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten mit dem Netzwerk eines internationalen Unternehmens

Kontakt:

Sind Sie interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben und Lebenslauf, idealerweise im pdf-Format)!

Bei Fragen zur Stelle oder dem Bewerbungsverfahren, wenden Sie sich bitte an die Recruiterin Daniela Schommer (daniela.schommer@non.agilent.com).