1014 3619 End User Solution Sales Engineer, Life Science (w/m/d) Why us?  
  
Schneider Electric is leading the digital transformation of energy management and automation. Our technologies enable the world to use energy in a safe, efficient and sustainable manner. We strive to promote a global economy that is both ecologically viable and highly productive.  
  
€25.7bn global revenue  
  
137 000+ employees in 100+ countries  
  
45% of revenue from IoT  
  
5% of revenue devoted for R&D  
  
You must submit an online application to be considered for any position with us. This position will be posted until filled  
  
It is the policy of Schneider Electric to provide equal employment and advancement opportunities in the areas of recruiting, hiring, training, transferring, and promoting all qualified individuals regardless of race, religion, color, gender, disability, national origin, ancestry, age, military status, sexual orientation, marital status, or any other legally protected characteristic or conduct. Concerning agencies: Schneider Electric does not accept unsolicited resumes and will not be responsible for fees related to such.  
  
Responsibilities  
  
Für unser Team suchen wir eine/n End User Solution Sales Engineer (w/m/d) Life Science. In Deiner  Rolle bist Du verantwortlich für die Umsetzung und Durchführung von Verkaufsinitiativen von Produkten, Dienstleistungen und Systemen im Zielsegment Life Science (Hersteller von Arzneimitteln und Impfstoffen, Grundstoffhersteller, BioPharma, Labore). Du fokussierst dich auf Liegenschaften globaler und regionaler Schlüsselkunden in Deutschland sowie die Entwicklung neuer Kunden. Bei strategischen globalen Accounts arbeitest Du eng mit dem globalen Schneider Electric Key Account Management zusammen und lokalisierst die globale Vertriebsstrategie. Im EcoSystem Deiner Kunden trittst Du auf als strategischer Partner und entwickelst hieraus Deine Vertriebsaktivitäten, in Kooperation mit den relevanten internen und externen Stakeholdern.   
  
   
  
Du entwickelst Vertriebspläne und Vertriebsstrategien und betreust bestehende und neue Kunden vom Vertragsangebot, über die Vertragsprüfung bis hin zur Verhandlung. Hierbei greifst Du auch auf bestehende Schneider Electric Partner aus dem Bereichen Hardware, Software und Nachhaltigkeit zurück, zur Generierung von Unique Selling Points und damit dem Aufbau und der Verfestigung Deiner Rolle als strategischer Partner.   
  
   
  
Werde Teil unseres Teams und trage durch Deine Arbeit und Persönlichkeit maßgeblich zum Erfolg von Schneider Electric bei!   
  
   
  
Life is On – what about you?   
  
   
  
Dein Arbeitsfeld   
  
   
 \* Du bist verantwortlich für den Verkauf von Schneider Electric Produkten (Hardware & Software), Dienstleistungen und Lösungen im Life Science Segment.   
 \* Zudem magst Du gerne Neukundenakquise und Pflege von bestehenden Kundenbeziehungen. Hier übernimmst Du auch die Abwicklung des komplettes Verkaufsprozesses für direktes und indirektes Geschäft (Angebotserstellung, Präsentation, Vertragsverhandlungen)   
 \* Die Durchführung von Kundenpräsentationen zur Gewinnung von Neukunden zählt ebenfalls zu Deinen Aufgaben.   
  
 \* Dank Deiner Expertise bist Du ebenfalls für die Entwicklung strategischer Vertriebspläne zur Generierung von Geschäften mit regionalen und lokalen Liegenschaften globaler Kunden, in Kooperation mit dem globalen Key Account Management, verantwortlich.   
 \* Du stehst in enger Zusammenarbeit mit regionalen Sales Teams, globalen Key Account Management, DACH Life Science Segmentmanagement sowie externen Partnern und dem internen PreSales Teams für Automatisierungs- und Softwarelösungen.   
  
   
  
   
  
Dein Profil   
  
   
 \* Du hast eine Leidenschaft für die Generierung von Neukundengeschäft und verfügst über einen Hochschulabschluss im Bereich Ingenieurwesen oder einem verwandten Gebiet.   
 \* Mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb sowie gute Kenntnisse in der Elektrotechnik, vorzugsweise Automatisierungstechnik und softwarebasie Engineer - electrical engineering None 2023-03-07 15:52:37.359000