

High Tech. High Fun. High Success.

Neugierig? Das ist bei uns Einstellungssache.

Wir sind ein High-Tech-Unternehmen, wir sind Laserspezialisten, wir sind ein börsennotierter „Global Player“. Bei LPKF sind wir ständig auf der Suche nach neuen Wegen, um besser zu werden. Neugier ist bei uns Einstellungssache. Wir forschen, entwickeln, improvisieren, und machen das, was keiner erwartet. Dabei kommen wir zu innovativen Ergebnissen, die unseren Kunden dabei helfen, ihre Produkte noch smarter zu machen. Seit über 40 Jahren ist LPKF Pionier für die Lasertechnologie. Seit Jahrzehnten revolutionieren wir etablierte Lösungen in der Elektronikfertigung, der Solarindustrie sowie der Kunststoffbearbeitung durch neue technologische Lösungen. Ein hoher Qualitätsanspruch und die Leidenschaft für Neues treiben uns an.

Sie wollen LPKF auf dem weiteren Wachstumsweg mit Ihren Ideen und Impulsen begleiten und unterstützen? Dann bewerben Sie sich am Standort Garbsen bei Hannover, als

Senior Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Internationaler Vertrieb der Produkte des Bereichs Group Vitrion
- Technische Zuarbeit für die Vertriebspartner und nach Bedarf weltweit
- Internationale Key Account Betreuung des Bereichs Group Vitrion für eine definierte Kundengruppe
- Technische und kommerzielle Beratung, Verkauf und Betreuung der Kunden und Wiederverkäufer
- Systempräsentation im Hause LPKF oder beim Kunden
- Angebotsausarbeitung und Nachverhandlungen mit Kunden
- Koordination des technischen und kommerziellen Informationsflusses mit dem Produktmanagement und der Vertriebsassistentz
- Schulungen und Erstellen von Schulungsmaterial für Wiederverkäufer
- Business Development definierter Länder
- Sonderaufgaben der Vertriebsleitung

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes technisches Studium oder vergleichbare technische Ausbildung
- Langjährige Berufserfahrung im Bereich Displayglas oder Halbleiter
- Hohe technische Affinität
- Mehrjährige Vertriebs Erfahrung
- Verhandlungssicheres Englisch
- Internationale Reisebereitschaft und Flexibilität
- Sicherer Umgang mit den MS-Office Anwendungen

Unser Angebot:

- 38-Stunden-Woche bei Vollzeit
- Gleitzeitregelung
- 30 Tage Urlaub
- Kostenlose Benefits, z.B. Obst, Saft, Kaffee, Fitnessstudio
- Möglichkeit, ein JobRad zu nutzen

- Betriebliche Altersvorsorge, Zuschuss zu Vermögenswirksamen Leistungen
- Modernes Arbeitsumfeld auf dem aktuellen Stand der Technik
- Eine gründliche Einarbeitung in einem kollegialen Team
- Spaß an der Arbeit und darüber hinaus durch verschiedene Events, z.B. Teilnahme am Firmenlauf, Drachenbootrennen, Skifahren, Weihnachtsfeier, Afterwork-Veranstaltungen und vieles mehr

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung! [Zur Online-Bewerbung](#)