

WIR SUCHEN

Die **DWK Life Sciences GmbH** ist der global führende Hersteller von Laborglas, Consumer Glasprodukten, sowie Verpackungs- und Aufbewahrungslösungen für ein breites Spektrum an wissenschaftlichen und technischen Anwendungen. Unsere drei weltweit bekannten Marken **DURAN®**, **WHEATON®** und **KIMBLE®** stehen für hochwertige, sichere und innovative Produkte sowie für zuverlässige Logistik. Unser Portfolio umfasst mehr als 30.000 Produkte, die an Standorten in Deutschland, USA, Mexiko, Asien, UK und Kroatien produziert werden.

Für unseren Standort in **Wertheim** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Sales und Customer Support Teams im Produktbereich **Laborkunden** eine/n

TECHNICAL SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (m/w/d)

Ihre Mission: Gestalten Sie aktiv die Zukunft unseres Kundenportfolios! In dieser Rolle verbinden Sie strategische Geschäftsentwicklung mit technischer Expertise und übernehmen Verantwortung für nachhaltiges Wachstum und exzellente Customer Experience.

Ihre Aufgaben – Vertrieb gestalten, Technik nutzen, Erfolg sichern:

- **Kundenentwicklung statt Verwaltung:** Sie beraten und betreuen unsere langfristigen Bestandskunden proaktiv, entwickeln individuelle Lösungen und bauen dabei Partnerschaften aus.
- **Business Development:** Sie erkennen neue Marktpotenziale, identifizieren Kunden und Anwendungen und erschließen innovative Geschäftsmöglichkeiten.
- **Leadership & Customer Experience:** Sie führen ein kleines Team im Bereich Sales/Customer Service und stellen sicher, dass unsere Kunden eine erstklassige Servicequalität erleben.
- **Pipeline & Projektsteuerung:** Sie managen Ihre Business Opportunities intern und mit Kunden strukturiert mithilfe moderner CRM-Tools und sorgen für transparente Prozesse.
- **Lösungsorientierte Beratung:** Sie begleiten unsere europäischen Kunden mit Ihrem technischen Know-how und entwickeln gemeinsam passgenaue Lösungen.
- **Technical Support & Qualität:** Sie bearbeiten Produktanfragen und Reklamationen und sorgen für nachhaltige, kundenorientierte Lösungen.
- **Wissenstransfer & Markenpräsenz:** Sie führen Schulungen für Kunden und interne Teams durch und repräsentieren unser Unternehmen auf Messen und Fachveranstaltungen.

Ihr Profil – Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes technisches Studium oder Berufsausbildung, gerne im Bereich Glas oder Materialwissenschaften.
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb technischer B2B-Produkte sowie Kenntnisse in Business Development und Produktmanagement.
- Branchenerfahrung im Produktbereich Glas und (erste) Führungserfahrung sind von Vorteil.
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift sowie sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen.
- Kommunikationsstärke, Organisationstalent, lösungsorientiertes Denken und eine hohe Eigenmotivation.

Wir bieten:

- **Spannende Karriereperspektive:** Eine herausfordernde Position mit langfristiger Perspektive in einem zukunftsorientierten Unternehmen.
- **Entwicklungsmöglichkeiten:** Hervorragende Chancen zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.
- **Internationales & dynamisches Umfeld:** Arbeiten Sie in einem globalen, sich stetig wandelnden Umfeld mit unternehmerischem Geist.
- **Kurze Entscheidungswege:** Ihre Ideen zählen – gestalten Sie aktiv mit und bewirken Sie schnell etwas.
- **Flexibilität:** Eine ausgewogene Kombination aus Präsenz- und Remote-Arbeit zur Förderung Ihrer Work-Life-Balance.
- **Innovationsfreude:** Bringen Sie Ihre Ideen ein und wirken Sie an spannenden, zukunftsweisenden Projekten mit.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann werden Sie Teil unseres globalen DWK Life Sciences Teams! Wir freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichem Eintrittstermin.

DWK Life Sciences GmbH
Otto-Schott-Str. 21
97877 Wertheim
E-Mail: bewerbung@dwk.com
www.DWK.com



DWK LIFE SCIENCES
DURAN WHEATON KIMBLE