

SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER/IN (M/W/D)

→ Wachstum aktiv gestalten



Bei uns geht es nicht um klassischen Vertrieb nach Schema F – sondern um **echten Impact**: Märkte entwickeln, Kunden verstehen und gemeinsam Wachstum vorantreiben. Du bringst Erfahrung im Vertrieb mit, willst **Verantwortung übernehmen** und gleichzeitig **operativ dran bleiben**? Dann passt Du zu uns.

Willkommen bei Fine Science Tools (FST) – einem globalen Familienunternehmen mit über 50 Jahren Erfahrung.

Als führender Anbieter hochpräziser chirurgischer und mikrochirurgischer Instrumente „Made in Europe“ sind wir Partner zahlreicher Universitäten, Forschungszentren und Biotech-Unternehmen weltweit. Qualität auf höchstem Niveau ist für uns mehr als ein Anspruch – sie ist Leidenschaft. Was uns besonders macht? Ein internationales Team mit authentischem Spirit, wo Zusammenarbeit zählt, und Anpacken gefragt ist.



Deine Rolle bei uns

Du bist ein **zentraler Treiber im Vertrieb**: Du **arbeitest operativ mit, entwickelst bestehende Strukturen weiter und bringst Deine Ideen aktiv ein**. Gleichzeitig unterstützt Du weniger erfahrene Kolleg:innen im Tagesgeschäft durch **fachlichen Austausch und Orientierung**.

- Eigenständige Betreuung und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen
- Analyse von Kundenbedarfen sowie Erstellung und Steuerung von Angeboten bis zum Abschluss
- Mitarbeit beim Ausbau unserer Vertriebsstrategie und Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Entwicklung neuer Leads im beratenden Vertriebsansatz (ohne klassischen Kaltakquise-Fokus)
- Steuerung, Pflege und Weiterentwicklung von CRM- und Vertriebsprozessen
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Ableitung konkreter Vertriebsansätze
- Teilnahme an Messen, Events und internationalen Kundenprojekten

Das bringst Du mit

- Abgeschlossenes Studium (z. B. BWL, Wirtschaftswissenschaften) oder vergleichbare Qualifikation
- 3 – 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb, Business Development oder Sales-nahen Funktionen
- Freude daran, sowohl strategisch zu denken als auch operativ umzusetzen
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen sowie Analyse- und Reporting-Tools (z. B. Excel)
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir Dir

- Eine Rolle mit echtem Gestaltungsspielraum im Vertrieb eines wachsenden Unternehmens
- Attraktives Gehaltspaket (je nach Erfahrung ca. 54.000 € – 60.000 € brutto / Jahr) mit weiterer Entwicklungsperspektive
- Die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen, ohne Dich von der operativen Arbeit komplett zu entfernen
- Ein Unternehmen mit internationaler Ausrichtung und hohem Wachstumspotential & Sicherheit
- Kurze Entscheidungswege, offenes Mindset und flache Hierarchien
- On top: 30 Tage Urlaub sowie eine monatliche Massage
- Regelmäßige Teambuilding-Aktivitäten → weil Zusammenarbeit bei uns wirklich gelebt wird!

Klingt nach Dir? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung!

career@finescience.com

Bitte frühestmöglichen **Eintrittstermin** und **Gehaltsvorstellungen** nicht vergessen.