

Die PCB Piezotronics GmbH ist die deutsche Vertriebstochter der PCB Piezotronics Inc., Depew, NY, USA. Die von der PCB Piezotronics GmbH vertriebenen Sensoren und Instrumente messen Vibration, Beschleunigung, Schall, Druck, Kraft sowie Dehnung und werden sowohl in der Industrie als auch im Bereich Forschung und Entwicklung eingesetzt.

Zur Erhaltung und Erweiterung unserer hohen Ansprüche suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

## Business Development Manager (m/w/d) – Deutschland für den Bereich Systeme der PCB

### Ihre Aufgaben:

- Wissensträger und erster Ansprechpartner für den Vertriebsaußendienst und Key Accounts
- Abstimmung mit Systems Sector in USA
- Strategieentwicklung und Erstellung von Businessplänen, Vertriebsplänen und Gebietsbudgets
- Selbständige Ausweitung des Geschäftes bei Bestandskunden sowie Gewinnung von Neukunden
- Regelmäßige Präsentation der Produkt- und Marktsituation, Wirtschaftliche Vermarktung der Produkte
- Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Aufbau strategischer Allianzen
- Bearbeitung anwendungsspezifischer Fragestellungen im PRE- und POSTSALES-Bereich
- Teilnahme an Fachausstellungen, Vorträge auf Messen, Fachtagungen und Kundenveranstaltungen
- Unterstützung des Marketings mit Beiträgen und Applikationsberichten
- Verantwortung für die technisch und kaufmännisch einwandfreie Erstellung von Angeboten mit dem Ziel größtmöglicher Kundenzufriedenheit
- Unterstützung der zentralen Auftragsbearbeitung bei Sonderaufgaben
- Bearbeitung von Reklamationen - insbesondere in technischer Hinsicht - sowie Unterstützung der Reparatur- und Serviceabteilung bei der möglichst wirtschaftlichen Abwicklung von Reparaturen
- Aktive Mitarbeit in von der PTB organisierten Normen und Gremien auf dem Gebiet der Kalibrierung, mit dem Leiter Kalibrierung

### Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik, MSR-Technik, Automatisierungstechnik oder Techniker/Meister mit vergleichbarer Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrungen im technischen Vertrieb
- Markt- und Applikationskenntnisse von Data Acquisition Systemen von Vorteil
- Sie sind überzeugungsstark in Ihrer Kundenkommunikation – in Präsenz und Videokonferenzen. „Hybrid Selling“ ist für Sie gelebte Praxis
- Sie verfügen über ein hohes Maß an Eigeninitiative und eine intrinsische Motivation
- Reisebereitschaft von ca. 40 %
- gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift für den Austausch mit Ihren internationalen Kollegen

### Wir bieten Ihnen:

Einen sicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreichen, wachstumsstarken, mittelständischen Unternehmen. Individuelle Einarbeitung, stetige fachspezifische Trainings. Ein motivierendes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und eine offene, teamorientierte Unternehmenskultur mit guter Work-Life-Balance.

### Kontakt

Sind Sie an dieser spannenden, beruflichen Herausforderung interessiert? Bringen Sie Ihre Kompetenz und Erfahrung gewinnbringend ein!

Wir freuen uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnissen und Zertifikaten unter Angabe des möglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung. Ihre Bewerbung senden Sie uns bitte bevorzugt als PDF per E-Mail an

[bewerbung@pcb.com](mailto:bewerbung@pcb.com)

z.H. Herr Michael Schmitz  
PCB Piezotronics GmbH  
Gut Gansbroich 1  
41836 Hückelhoven  
Tel.: +49 (0) 24 33/44 44 40 - 210  
[www.pcbpiezotronics.de](http://www.pcbpiezotronics.de)