

Calibre Scientific repräsentiert ein Portfolio von Life Science- und Diagnostikunternehmen, die über einzigartige Fähigkeiten verfügen, um die spezifischen Herausforderungen in den Märkten der Laborforschung, Diagnostik und Biopharmazie zu meistern. Durch eine Kombination aus Akquisitionen und organischem Wachstum sind wir zu einem diversifizierten globalen Anbieter von Life-Science-Reagenzien, Geräten, Instrumenten und Verbrauchsmaterialien geworden. Mittlerweile haben wir unsere globale Reichweite auf mehr als 175 Länder ausgeweitet und können so mit unseren rund 1.200 Mitarbeitern Kunden auf der ganzen Welt unterstützen.

Für unsere Tochtergesellschaft die **BIOZOL Diagnostica Vertrieb GmbH** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt an unserem Standort in **Hamburg** einen

Scientific Sales Support (m/w/d) Zellmanipulation

Über die Rolle:

Als Mitglied des Calibre Scientific Zellmanipulation-Teams sind Sie zentrale Ansprechperson für unsere Kunden und Partner. Sie beraten und unterstützen bei unterschiedlichsten Zellmanipulations-Applikationen, überwiegend im Innendienst. Ihr Aufgabenspektrum ist vielfältig: Es reicht von Stammdatenpflege von Kunden- und Produktinformationen über die Bearbeitung allgemeiner Produktanfragen bis hin zur Bearbeitung technischer und wissenschaftlicher Fragestellungen. Zudem verantworten Sie die Pflege von Kunden- (CRM) und Produktdaten (SAP).

Was Sie bei uns machen:

- **Kundenbetreuung und Beratung:** Bearbeitung von Anfragen zu Anwendungen, Angeboten und technischen Fragestellungen sowie enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen zur optimalen Kundenunterstützung.
- **Vertriebsunterstützung:** Qualifizierung und Weiterleitung von Leads an Vertriebspartner sowie Durchführung monatlicher Bonitätsprüfungen für deren Konten.
- **Datenmanagement:** Pflege und Aktualisierung der Kundendaten im CRM-System zur Sicherstellung einer vollständigen und transparenten Datenbasis.

Wann Sie zu uns passen:

- Sie verfügen über eine abgeschlossenes naturwissenschaftlich-technische Ausbildung (B.Sc. M.Sc., Diplom) oder eine vergleichbare Ausbildung in einem wissenschaftlich-technischen Fachgebiet (z. B. MTA, BTA).
- Sie haben bereits Erfahrung im Vertrieb sammeln können und haben ein Gespür für ein kunden- und vertriebsorientiertes Arbeiten.
- Sie haben bereits Erfahrung im Vertrieb sammeln können und ein Gespür und überdiese Freude an einem kunden- und vertriebsorientierten Arbeiten.
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und überzeugen durch Freundlichkeit, wertschätzende Kommunikation und unterschiedliche Perspektiven können Sie gut verstehen und zusammenzubringen.
- In einem teamorientierten Umfeld mit Kollegen vor Ort sowie internationalen Partnern in Europa, den USA und Asien fühlen sie sich wohl.
- Sehr gute Deutsch- und Englischsprachkenntnisse (idealerweise C2) können sie solide anwenden und sind dabei offen, sich auch fachspezifische Begriffe und internationale Kommunikationstools anzueignen.
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie Erfahrung mit CRM-Systemen, vorzugsweise SAP.
- Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung und der Erwerb neuer Kenntnisse treibt sie an.

Was wir Ihnen bieten:

- Interessante, abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen, stark wachsenden Arbeitsumfeld
- Gute Einarbeitung sowie regelmäßige Aus- und Weiterbildungen
- Festanstellung auf langjährige Sicht mit einem attraktiven Gehaltspaket
- Betriebliche Altersvorsorge
- Pluxee Benefits Card
- 30 Tage Jahresurlaub und zusätzliche Urlaubstage an dem 24. Und 31. Dezember
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten
- Attraktive Markenangebote auf der Plattform „Corporate Benefits“

Bei weiteren Fragen zu der Stelle oder der Bewerbung steht Ihnen Christiane Modjesch unter folgender Kontaktmöglichkeit zur Verfügung: cmodjesch@calibrescientific.com

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!