

**Seien Sie dabei,**  
wenn wir mit unseren  
Sensoren Zukunft  
möglich machen.



First Sensor ist ein weltweit tätiges Sensorikunternehmen und jetzt Teil der TE-Familie. Das Unternehmen entwickelt und produziert Produkte vom Sensorchip über Komponenten und Sensoren bis zum smarten Sensorsystem für Zukunftsthemen wie Industrie 4.0, autonomes Fahren oder die Miniaturisierung der Medizintechnik. Herzstück unseres Standortes in Berlin-Oberschöneweide ist die Halbleiterfertigung der Siliziumchips. Hier entwickeln und fertigen wir optische Sensorchips und auf MEMS-Technologie basierende Drucksensorchips. Darüber hinaus sind in Berlin-Oberschöneweide auch die zentralen Unternehmensbereiche angesiedelt.

**Ab sofort** suchen wir Sie zur Verstärkung unseres Teams am Standort Berlin-Oberschöneweide als

## Regional Sales & Business Development Manager Asia – Pressure Sensors (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- Als Vertriebsexperte Asien betreuen Sie regionale Key-Accounts und gewinnen neue strategische Zielkunden durch Ihre technische Kompetenz und Marktexpertise
- Dabei bauen Sie die Umsätze sowohl mit kundenspezifischen Sensoren & Lösungen als auch mit Standardprodukten im Bereich Pressure & Flow kontinuierlich aus
- Als zentraler Ansprechpartner verantworten Sie für Ihre Kunden die Generierung und Nachverfolgung von neuen Anfragen sowie den Auftragseingang in enger Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen, unseren Distributoren und lokalen Vertriebsmitarbeitern vor Ort
- Durch systematische Geschäftsentwicklung mit Ihren strategischen Zielkunden sorgen Sie für profitables Wachstum in unseren Zielmärkten Industrie, Mobilität, Medizin
- Für den Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten erstellen Sie Businesspläne sowie regionale Potential-, Trend- und Wettbewerbsanalysen
- Mit Ihrer Erfahrung im asiatischen Markt unterstützen Sie regionale Marketingaktivitäten und vertreten First Sensor bei Kunden, auf Messen und Veranstaltungen vor Ort

### Wir bieten

- Eine anspruchsvolle Aufgabe mit Gestaltungsspielraum in einem wachsenden, zukunftsorientierten Markt
- Kurze Entscheidungswege und offene Kommunikationsstrukturen in einem dynamischen Arbeitsumfeld

### Ihr Profil

- Als erfahrener Sales Manager verstehen Sie die Besonderheiten des asiatischen Marktes und die Bedarfe unserer Kunden vor Ort
- Durch die langjährige Erfahrung bei der Entwicklung lokaler Geschäftsbeziehungen können Sie auf nachweisbare Erfolge im Ausbau und der Betreuung von Schlüsselkunden verweisen
- Durch Ihre technische Expertise im Bereich der Drucksensoren oder angrenzender Bereiche beraten Sie als Ingenieur oder Physiker unsere Kunden und Distributoren auf Augenhöhe
- Sie sind erfahren im internationalen Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte im B2B-Umfeld
- Sie sind es gewohnt, Angebote unter Berücksichtigung vertragsrechtlicher, technischer und kommerzieller Aspekte eigenständig zu erstellen
- Sie überzeugen durch Durchsetzungsstärke, Kommunikationsstärke und ein souveränes, smartes Auftreten
- Ein selbstständiger, erfolgsorientierter Arbeitsstil, Flexibilität und Begeisterungsfähigkeit für neue Ideen zeichnen Sie aus
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft mit wechselnder Intensität runden Ihr Profil ab

### Interessiert?

Dann bewerben Sie sich per E-Mail ([jobs.fso@first-sensor.com](mailto:jobs.fso@first-sensor.com)) mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen (in einer Datei) und der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.