

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

Manager Business Development – LiDAR (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Entwicklung der LiDAR-Wachstumsstrategie und des Plans zur operativen Umsetzung
- Koordination aller LiDAR-Aktivitäten mit den Stakeholdern (R&D, PM, Sales, Partner, Management etc.)
- Erstellen von Prognosen zukünftiger LiDAR- Trends basierend auf Kunden-Roadmaps
- Aufbau strategischer Allianzen
- Betreuung ausgewählter LiDAR- Key-Accounts
- Erschließen neuer Geschäftsfelder, Absatzmärkte, Produkte, neuer Kunden und Partner
- Erstellen von Business-Plänen als Entscheidungsvorlage für Investitionen in neue LiDAR-Produkte oder Technologien
- Verantwortung für die LiDAR-Produkt-Promotion (Marketing, Sales-Material, Produktplatzierung)
- Review, Monitoring, Reporting
- Verantwortung für die Kommunikation in das Unternehmen, Bereitstellung von Informationen für verschiedene Zielgruppen (PM, Sales, R&D etc.)
- Durchführung von Wettbewerbs- und Marktanalysen
- Beseitigung von Roadblocks bei der Sicherung und Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder

Wir bieten

- Eine anspruchsvolle Aufgabe mit Gestaltungsspielraum in einem wachsenden, zukunftsorientierten Markt
- Kurze Entscheidungswege und offene Kommunikationsstrukturen in einem dynamischen Arbeitsumfeld
- Leistungsgerechte Vergütung inkl. Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung

Ihr Profil

- Abschluss in einem technischen Studium bzw. eine technische Ausbildung auf dem Gebiet der Optoelektronik, Mikroelektronik oder Elektronik
- Vertriebserfahrung im Bereich Sensorik, Mikroelektronik oder der elektronischen Bauteile
- Kenntnisse im Bereich der LiDAR-Anwendungen mit dem Fokus autonomes Fahren
- Erfahrung in der Gewinnung von Neukunden sowie im Ausbau der Marktsegmente und Vertriebsregionen
- Erfahrung im Vertrieb von Standardkomponenten bis hin zu komplexen Lösungen im B2B-Umfeld
- Fundierte Kenntnisse der Industrielandschaft in der verantworteten Region
- Ausgeprägte Kundenorientierung und ein Gespür für zukünftige Bedarfe der Kunden
- Hohes Maß an Teamgeist, Eigenständigkeit sowie eine ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft

Interessiert?

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