



PR/087218 | Sales Engineer - Fixed Gas Detection (FGD) (m / f / d)

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1560957

Industry

Other (Manufacturing)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Germany

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

November 18th, 2025 04:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

None

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

Überblick

Unser Kunde ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft eines großen japanischen Herstellers, der sich auf Gasdetektoren für die Halbleiterindustrie spezialisiert hat. Der deutsche Firmensitz befindet sich in Eschborn (Frankfurt am Main). Das Unternehmen befindet sich in Europa auf Wachstumskurs mit dynamischer Strategie, sodass Sie sich einbringen und Ihre Kernkompetenzen weiterentwickeln können. Aufgrund der raschen Expansion können Sie Teil spannender Veränderungen sein und miterleben, wie sich Ihr Beitrag auswirkt. Das Team ist international und kann in sieben Sprachen kommunizieren.

Aufgaben

- Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter.
- Sie sind für das Erreichen des Jahresumsatzziels für Deutschland und einige andere Regionen in Europa verantwortlich.
- Durch die Nutzung Ihres beruflichen Netzwerks generieren Sie Geschäfte mit neuen Partnern und Kunden, die den Umsatz des Unternehmens steigern.
- Sie recherchieren und verstehen die EU-Vorschriften und -Anforderungen für die stationäre Gasdetektion. Sie berichten Ihre Ergebnisse nach Japan.
- Sie sind Ansprechpartner für Fragen und Aufträge der Geschäftsleitung zum Thema stationäre Gasdetektion.
- Sie besuchen regelmäßig Endverbraucher.

Qualifikationen

- Sie verfügen über einen Hochschulabschluss oder eine Berufsausbildung in einem relevanten Bereich.
- Sie verfügen über drei bis fünf Jahre Erfahrung in der Branche für stationäre Gasdetektion.
- Sie verfügen über gute Kontakte in der Branche für stationäre Gasdetektion und ein gutes Netzwerk aus Endnutzern und Händlern.
- Sie beherrschen Deutsch und Englisch auf C1-Niveau. Weitere europäische Sprachen sind sehr willkommen.
- Sie denken proaktiv, sind technisch versiert, lernbereit und motiviert, das Geschäft gemeinsam mit dem Unternehmen auszubauen.
- Sie sind bereit zu reisen (ca. 80 % Kundenbesuche und Geschäftsreisen).

Benefits

- 30 Tage bezahlter Urlaub pro Jahr.
- Home-Office: alle zwei Wochen ein Tag.

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

Company Description