



Willkommen bei Fine Science Tools (FST)

– einem globalen Familienunternehmen mit über 50 Jahren Erfahrung und klarer Vision:

Wir sind führender Anbieter hochpräziser chirurgischer und mikrochirurgischer Instrumente „Made in Europe“ – und Partner zahlreicher Universitäten, Forschungszentren und Biotech-Unternehmen weltweit.

Mit **über 1.300 Produkten** in unserem Sortiment ermöglichen wir unseren Kunden, jeden Tag das Beste aus Wissenschaft und Technik herauszuholen. Qualität auf höchstem Niveau ist für uns nicht nur Anspruch, sondern echte Leidenschaft.

Was uns besonders macht? Ein internationales Team mit einem ehrlichen, authentischen Spirit – wo Zusammenarbeit richtig Spaß macht.

Dein Spielfeld:

Als **HEAD OF SALES** (M/W/D)

steuerst Du das Wachstum in **Europa, Amerika und Asien**. Die Grundstrategie (Vertriebs- und Resellerstrategie) ist definiert, Dein Job ist es, sie mit Kreativität, Struktur und Leidenschaft in greifbare Ergebnisse zu verwandeln. Du führst Dein eigenes Team, entwickelst Prozesse weiter und trägst die Verantwortung für nachhaltigen internationalen Vertriebs Erfolg.



Was Dich antreibt:

- **Du gestaltest und baust auf:** Du setzt nicht nur um, sondern entwickelst Prozesse aktiv weiter und bringst eigene Ideen ein.
- **Du führst mit Kopf und Herz:** Du stärkst Dein Team, coachst Talente und bist Vorbild auf dem Weg zum Erfolg.
- **Du denkst unternehmerisch:** Entscheidungen triffst Du vorausschauend, strategisch und mit Fokus auf langfristiges Wachstum.
- **Du bewegst Dich international:** 40 % Reisetätigkeit (weltweit + innerhalb von Deutschland) – Du bringst die Welt zusammen.

Was Du mitbringen solltest:

- **Vertriebserfahrung international** und nachweisbare Umsetzungserfolge
- **Führungskompetenz** und Erfahrung im Arbeiten auf Managementebene
- **Prozessdenke und Pragmatismus** – Du erkennst, was nötig ist, und setzt es effizient um
- **Mut, Kreativität und Hands-on-Mentalität**, ohne den Blick für strategische Ziele zu verlieren
- **Fließende Englischkenntnisse**

Was Dir geboten wird:

- **maximale Freiheit** im Aufbau und der Umsetzung Deiner Sales-Initiativen
- ein Unternehmen mit **hohem Wachstumspotential** und internationaler Ausrichtung
- **direkter Draht zum Management** und echte Mitgestaltung
- **dynamisches Umfeld** mit kurzen Entscheidungswegen und offenem Mindset
- **attraktives Vergütungspaket** (Firmenwagen) und große persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- ein paar zusätzliche **Highlights:** 30 Tage Urlaub, vergünstigte Firmen-Fitness-Möglichkeiten für eine gesunde Work-Life-Balance, eine monatliche Massage, quartalsweise Teambuilding-Aktivitäten – hier arbeitet man einfach gerne!

Bereit, Dein unternehmerisches Talent auf internationaler Bühne zu zeigen? Dann werde Teil der Unternehmens-Erfolgsgeschichte!

Unsere Kollegen freuen sich auf Deine Bewerbung per Mail:
career@finescience.com

Fragen? Gerne!
06221 - 90 50 530

Bitte frühestmöglichen **Eintrittstermin** und **Gehaltsvorstellungen** nicht vergessen.