



Zur Verstärkung unseres Teams im Bereich Eye and Gaze Tracking Systems für den Standort in Berlin/Teltow suchen wir eine(n)

## International Sales/Account Manager (m/w)

### SMI – Eye and Gaze Tracking Systems

Gegründet 1991 hat sich die Sensomotoric Instruments GmbH (SMI) zum innovativen Weltmarktführer im Bereich der Messung von Augenbewegung, Blickrichtung und Pupillendynamik entwickelt. SMI ist als verlässlicher Lösungsanbieter für verschiedenste Industrien und Garant von herausragender Datenqualität in der Forschung bekannt. Dabei sind wir sowohl im OEM Geschäft als auch im Geschäft mit Endkunden und Anwendern tätig.

SMI bietet als einziger Hersteller weltweit eine Produktpalette von dedizierten Lösungen in Anwendungsbereichen wie Konsumenten- und Marktforschung, Ergonomie und Usability, Neurologie, Psychologie, Linguistik, Mensch-Maschine-Interaktion, Sport und Ausbildung, Medizinische Forschung und Diagnostik.

Vom Einsatz am Kernspintomographen über den mobilen Einsatz im Supermarkt bis hin zur Untersuchung von Werbeclips – SMI hat immer herausragende Lösungen.

Datenqualität, Robustheit, Nutzbarkeit unser Produkte und eine Verpflichtung zum Service und Support sind die Eckpunkte des Erfolges von SMI.

Für weitere Information über SMI besuchen Sie bitte unsere Website [www.smivision.com/egts](http://www.smivision.com/egts)

### Ihre Aufgaben

- Europaweiter Vertrieb von SMI Produkten nach Ihrem Profil
- Gewinnung und Beratung von Neukunden, Sie sind dabei für den gesamten Vertriebsprozess zuständig
- Regelmäßige Kontaktpflege und Betreuung von Bestandskunden
- Demonstration, Verkauf und Schulung von innovativen Eye Tracking Systemen
- Teilnahme an Workshops , Kongressen und Messen
- Organisation und Durchführung von Schulungen, Seminaren, Workshops etc.
- Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse

### Ihr Profil

- Sie haben ein abgeschlossenes Hochschulstudium
- Unsere Kunden kommen aus der Marktforschung, dem Usability consulting Umfeld sowie aus der akademischen Forschung (Psychologie, Neurologie, Linguistik ...) – idealerweise kennen Sie sich in einem dieser Bereiche aus oder haben ein entsprechenden Werdegang oder Studium absolviert
- Sie haben mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich technischer Produkte im B2B Bereich
- Sie sind ergebnisorientiert und selbstmotiviert
- Sie zeigen eine hohe Reisebereitschaft (50%-75%)
- Verhandlungssichere Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind Voraussetzung sowie gute Kenntnisse einer weitere Sprache, bevorzugt Französisch oder Spanisch
- Sie verfügen über ein gutes technisches Verständnis und sind geübt im Umgang mit gängiger EDV-Anwendersoftware (z.B. MS-Office)

### Weiterhin ist wünschenswert

- Erfahrung im Bereich eye tracking
- Erfahrung im Key Account Management
- Weitere europäische und/oder asiatische Sprachen

Wir bieten eine herausfordernde Aufgabe in einem schnell wachsenden, innovativen Unternehmen mit viel Raum für Eigeninitiative sowie attraktive Konditionen. Interessiert? Schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung bitte ausschließlich per e-Mail an [jobs@smi.de](mailto:jobs@smi.de).