

We are looking for a Sales Specialist in Germany (ENG)

Are you a motivated, proven, and experienced sales professional within the Life Science industry? Then you might be the one we are looking for as our new Sales Specialist. Due to an increasing demand for our products in Germany, we are looking to expand in the Northern part of Germany.

Who are we?

At Evosep we are a strong team of proteomics professionals who have a mission to radically innovate protein based clinical diagnostics. To fulfil this mission, we build Evosep One and successfully commercialized the system since September 2017. Our new way to do chromatography, makes sample separation 10 times faster and 100 times more robust than today's alternatives.

Who should apply?

Motivated sales professionals, who will help us sustain our incredible growth trajectory.

In doing so we look for candidates are able to take on the following responsibilities:

- Drive Evosep sales in your territory;
- Support Evosep One users as a domain expert in LC-MS and proteomics;
- Manage, plan and conduct all customer touch points during the sales process (incl. customer meetings, demonstrations, workshops, closing meetings etc.);
- Collaborate closely with other sales and product specialists in North America and our HQ in Denmark, especially for your demo and workshop activities;
- Conduct lectures and training at customer events;
- Participate in local exhibitions;
- Analyze the market and deduct your territory action plan with the goal to increase sales;
- Support the Marketing team and Sales Management in collecting testimonials, images, application information, etc. from your customers;
- Maintain sales databases by continuously updating CRM systems.

You would have:

- University degree in Biology, Chemistry, Biotechnology /Engineering;
- Proven track record in Sales or Application Support for Life Science industry;
- Good technical understanding of LCMS based Proteomic work flows;
- The ability to travel up to 50%, both autonomous and with colleagues, some overnight travel required.

What we offer

You will be joining an excellent team of passionate colleagues in a small company with global reach. Evosep is a fast-growing company, providing you the possibility to influence and shape your own role. Of course, we expect you to deliver and in return you will have the flexibility to schedule your work in a way that best compliments your work-life balance.

We are not perfect (and neither are you) but we enjoy the quest for high performance (and so should you).

If you are interested in learning more or want to apply, please contact Head of Global Sales, Erik Verschuuren at ev@evosep.com or phone +31 6 22 51 52 95.

The right candidate is expected to start as soon as possible. Visit our [career site](#) and learn more about working at Evosep.

Sales Specialist – Deutschland (DE)

Sind Sie ein motivierter, ausgewiesener und erfahrener Vertriebsprofi in der Life Science Branche? Dann sind Sie vielleicht der/die neue Vertriebspezialist/in, den wir suchen. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach unseren Produkten in Deutschland suchen wir nach einer Verstärkung im Norden Deutschlands.

Wer sind wir?

Wir bei Evosep sind ein starkes Team von Proteomics-Experten, die die Mission haben, die proteinbasierte klinische Diagnostik radikal zu erneuern. Um diese Mission zu erfüllen, haben wir das Evosep One System entwickelt und das System seit September 2017 erfolgreich kommerzialisiert. Unsere neue Art der Chromatographie macht die Probentrennung 10-mal schneller und 100-mal robuster als die sonstigen Alternativen.

Wer sollte sich bewerben?

Motivierte Vertriebsprofis, die uns helfen, unseren unglaublichen Wachstumskurs aufrechtzuerhalten.

Dabei suchen wir Kandidaten, die folgende Aufgaben übernehmen können:

- Steigern Sie den Umsatz von Evosep in Ihrem Gebiet;
- Unterstützung von Evosep One-Benutzern als Domänenexperte für LC-MS und Proteomik;
- Verwaltung, Planung und Durchführung aller Aktionen mit Kundenkontakt während des Verkaufsprozesses (inkl. Kundengespräche, Vorführungen, Workshops, Abschlussgespräche etc.);
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Vertriebs- und Produktspezialisten in Europa, Nordamerika und unserem Hauptsitz in Dänemark, insbesondere bei Demo- und Workshop-Aktivitäten;
- Durchführung von Vorträgen und Schulungen bei Kundenveranstaltungen;
- Teilnahme an lokalen Ausstellungen;
- Marktanalyse und Planung von Maßnahmen zur Umsatzsteigerung
- Unterstützung des Marketingteams und des Vertriebsmanagements beim Sammeln von Bewertungen, Publikationen, Informationen usw. von Ihren Kunden;
- Pflegen der Vertriebsdatenbanken durch kontinuierliche Aktualisierung der CRM-Systeme.

Das sollten Sie mitbringen:

- Universitätsabschluss in Biologie, Chemie, Biotechnologie/Ingenieurwesen;
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz im Vertrieb oder Anwendungssupport in der Life-Science-Branche;
- Gutes technisches Verständnis von LCMS-basierten Proteomic-Workflows;
- Die Möglichkeit, bis zu 50 % sowohl autonom als auch mit Kollegen zu reisen, wobei einige Übernachtungen erforderlich sind.
- Gute Englischkenntnisse

Was wir anbieten

Eine Tätigkeit in einem exzellenten Teams von leidenschaftlichen Kollegen in einem kleinen Unternehmen mit globaler Reichweite. Sie werden Teil eines schnell wachsenden Unternehmens und haben die Möglichkeit, Ihre eigene Rolle zu beeinflussen und zu gestalten. Natürlich erwarten wir von Ihnen, dass Sie Leistung

bringen, und im Gegenzug haben Sie die Flexibilität, Ihre Arbeit so zu planen, dass sie Ihrer Work-Life-Balance am besten entspricht.

Wir sind nicht perfekt (und Sie auch nicht), aber wir genießen das Streben nach hoher Leistung (und das sollten Sie auch).

Wenn Sie mehr erfahren möchten oder sich bewerben möchten, wenden Sie sich bitte an den Head of Global Sales, Erik Verschuuren unter ev@evosep.com oder telefonisch unter +31 6 22 51 52 95.

Wir wünschen, dass der richtige Kandidat so schnell wie möglich beginnt. Besuchen Sie unsere [Karriereseite](#) und erfahren Sie mehr über das Arbeiten bei Evosep.