



Herzlich willkommen bei der Fine Science Tools (FST) Group – einem globalen Familienunternehmen auf stetigem Wachstumskurs! Seit nunmehr **50 Jahren** sind wir führender Hersteller hochpräziser chirurgischer und mikrochirurgischer Instrumente aus Europa.

Mit einer Palette von **über 1.250** exakt gefertigten Produkten versorgen wir weltweit zahlreiche Kunden in Universitäten, Forschungs-, Biotech- und Wissenschaftszentren. Unser tägliches Ziel besteht darin, unsere Kunden weltweit zu Experten in ihren Fachgebieten zu machen. „**High End**“ ist für uns nicht nur eine Floskel, sondern verkörpert gelebte Realität und Leidenschaft.

In unserem (noch) kleinen Team setzen wir auf erstklassige Qualität und einen ehrlichen authentischen Spirit, der die Zusammenarbeit zum **echten Spaß** macht.



Zur Verstärkung unseres **Krefelder Teams** suchen wir eine / n

CRM MANAGER/IN (M/W/D)



Deine Aufgaben bei uns

- Aufbau und Implementierung eines globalen CRM-Systems sowie stetige Weiterentwicklung der CRM-Prozesse
- Verantwortung für einen konsistenten Datenbestand und die dazugehörige Pflege
- Überwachung und Analyse von CRM-Kennzahlen zur Ableitung von Maßnahmen
- Entdeckung von Potenzialen bei Bestandskunden und Ideengeber sowie Antreiber für Marketing- & Sales-Aktivitäten
- Enge, aktive Zusammenarbeit mit den Abteilungen Marketing & Vertrieb zur Identifikation von Verkaufschancen und zur Optimierung der Kundenkommunikation
- Schulung und Unterstützung der Mitarbeiter/innen bei der Nutzung des CRM Systems und der Umsetzung kundenorientierter Prozesse

Wir bieten Dir

- einen krisensicheren Arbeitsplatz in unbefristeter Festanstellung.
- eine faire Bezahlung, da wir finanzielle Stabilität bieten.
- ein Arbeitszeitmodell, was zu Dir passt und 30 Tage Urlaub zum Energie tanken.
- zusätzliche Benefits wie vermögenswirksame Leistungen, IT-Ausstattung, Handy und was es sonst noch so gibt.
- einen Arbeitsplatz, der Dich echt happy macht, besonders wenn du Teil eines wachsenden Teams mit globalen Verbindungen sein möchtest.

Du bringst mit

- Kaufmännische Ausbildung und / oder Studium im Bereich Marketing oder Vertrieb
- Erste Erfahrungen im Bereich CRM oder Kundenmanagement – gerne auch in der Entwicklung und Implementierung von CRM-Prozessen
- Hohe Kompetenz in der Analyse von Zahlen und Daten
- Ausgeprägten Teamgeist gekoppelt mit Kommunikationsstärke
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Versierten Umgang mit verschiedenen Software-Tools und Microsoft Excel
- Reisebereitschaft, z.B. für die Einarbeitung an unseren Standorten in Heidelberg und San Francisco

Unser Kollege, **Marc Schroers**, freut sich auf Deine Bewerbung per Mail:
career@finescience.com

Fragen? Gerne!
0176/17669024

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