

Die Resonic GmbH (Berlin-Adlershof / Yokohama) ist ein profitables, wachsendes Nischenunternehmen und Technologieführer für Systeme zur Messung von Masse, Schwerpunkt und Trägheitsmomenten. Das Unternehmen entwickelt patentierte Anlagen aus Präzisionsmechanik (oft tonnenschwer), Elektronik und intelligenter Software, mit denen High-Tech-Prüflinge jeder Größe – darunter Satelliten, Helikopter, F1-Rennwagen, Drohnen und Schiffsmodelle – schnell und präzise vermessen werden. Spezialisten in verschiedensten Organisationen weltweit, darunter Großkonzerne, Forschungseinrichtungen und F1-Renntteams, schätzen den drastisch reduzierten Aufwand sowie die pragmatische, partnerschaftliche Zusammenarbeit. Trotz erreichter Stabilität bewahrt sich Resonic mit einem kompakten, schlagkräftigen Team die Agilität und Dynamik eines Start-ups. Zur Begleitung des laufenden Scale-up-Prozesses suchen wir Dich als:

Technical Sales Manager / Produktspezialist (m/w/d)

Messmaschinen mit spektakulären Anwendungen: Wachstum in einer High-Tech-Nische aktiv mitgestalten.

Berlin, den 26.08.2026

Deine Aufgaben

- Betreuung der Kunden und Partner weltweit
- Technische Beratung sowie Bearbeitung von Kundenanfragen und Ausschreibungen
- Erstellung maßgeschneiderter Angebote für technische Lösungskonzepte
- Kundenbetreuung während der gesamten Auftragsphase, von der Bestellung bis zur Auslieferung
- Begleitung von Produktdemonstrationen und Betreuung wichtiger Inbetriebnahmen vor Ort
- Strategische Weiterentwicklung der Vertriebsaktivitäten, Ausbau des Vertriebs- und Partnernetzwerkes
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Entwicklung geeigneter Marktstrategien
- Teilnahme an Fachmessen und Konferenzen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung zur Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Idealerweise Ausweitung der Aufgaben auf Marketinginhalte, etwa für die Website, LinkedIn oder Infomaterial (vorrangig konzeptionell/inhaltlich)

Dein Profil

- Ausgeprägtes technisches Verständnis
- Talent und/oder Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte sowie in der anwendungstechnischen Beratung
- Zwischenmenschliche Kompetenz: Sicherer, sympathischer und entspannter Umgang mit vielfältigen Persönlichkeiten, Firmenkulturen und Regionen weltweit
- Analytische Kompetenz, etwa beim präzisen und pragmatischen Beantworten komplexer Ausschreibungen
- Sehr gute Kommunikationskompetenz in Wort und Schrift, überwiegend auf Englisch
- Reisebereitschaft, auch international
- Fähigkeit, auch ohne feste Strukturen und vorgegebene Pfade voranzukommen – selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise

Ein Quereinstieg ist möglich, besonders wenn du in deiner bisherigen Laufbahn (z.B. im Management oder in der Forschung) gelernt hast, dich tief in komplexe Themen einzuarbeiten.

Als vertriebsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägtem technischem Verständnis gestaltest du aktiv die Marktentwicklung eines hochinnovativen Unternehmens mit. Du stehst in Kontakt mit international renommierten Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen, pflegst zu ihnen ein wertschätzendes Verhältnis und genießt als Partner

auf Augenhöhe volle Anerkennung. Die Stelle bietet dir die Möglichkeit, langfristige Beziehungen aufzubauen, Produkte neuen Märkten zugänglich zu machen und die Zukunft des Unternehmens mit viel Freiraum aktiv mitzugestalten. Ein lukratives, individuelles Vergütungspaket rundet das Angebot ab.

Spannende Perspektive? Dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen!



Resonic GmbH
Technologiepark Adlershof
Schwarzschildstr. 6
D-12489 Berlin

www.resonic.de

Ansprechpartner:
Robert Klöpper

career@resonic.de
www.resonic.de/apply-now
+49 (30) 726 212 791