



**ThermoFisher**  
S C I E N T I F I C

## Sales – „So sieht's wirklich aus“

Dr. Enrico Jandt

Juni 2018

The world leader in serving science

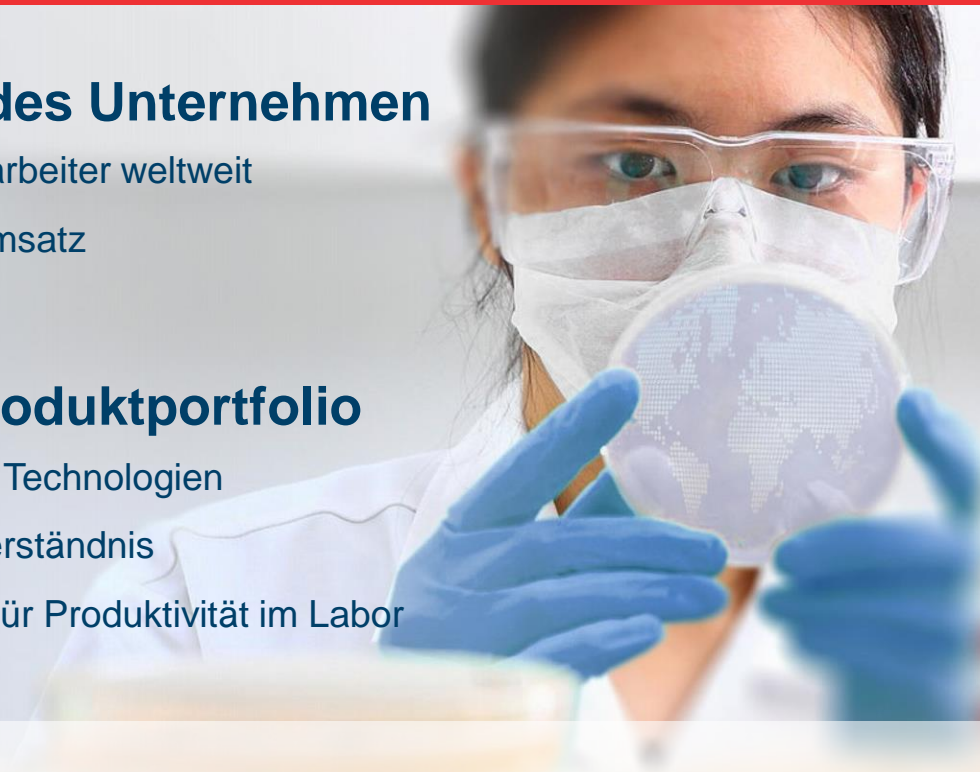
# Wir sind der weltweit führende Partner der Wissenschaft

## Global agierendes Unternehmen

- Ungefähr 65.000 Mitarbeiter weltweit
- Über 20 Milliarden Umsatz
- Weltweit vertreten

## Umfassende Produktportfolio

- Führende, innovative Technologien
- Hohes Applikationsverständnis
- Geschätzter Partner für Produktivität im Labor



**ThermoFisher**  
SCIENTIFIC

thermo  
scientific

applied  
biosystems


invitrogen

 fisher  
scientific

unity  
lab services

Unsere Mission: Wir versetzen unsere Kunden dazu in die Lage, die Welt gesünder, sauberer und sicherer zu machen

Eine Mission, auf die wir stolz sind

A young girl with curly hair is blowing bubbles in a field. She is holding a blue bubble wand and blowing into it. The bubbles are floating in the air, and the background is a bright, sunny field with tall grass. The overall mood is happy and carefree.

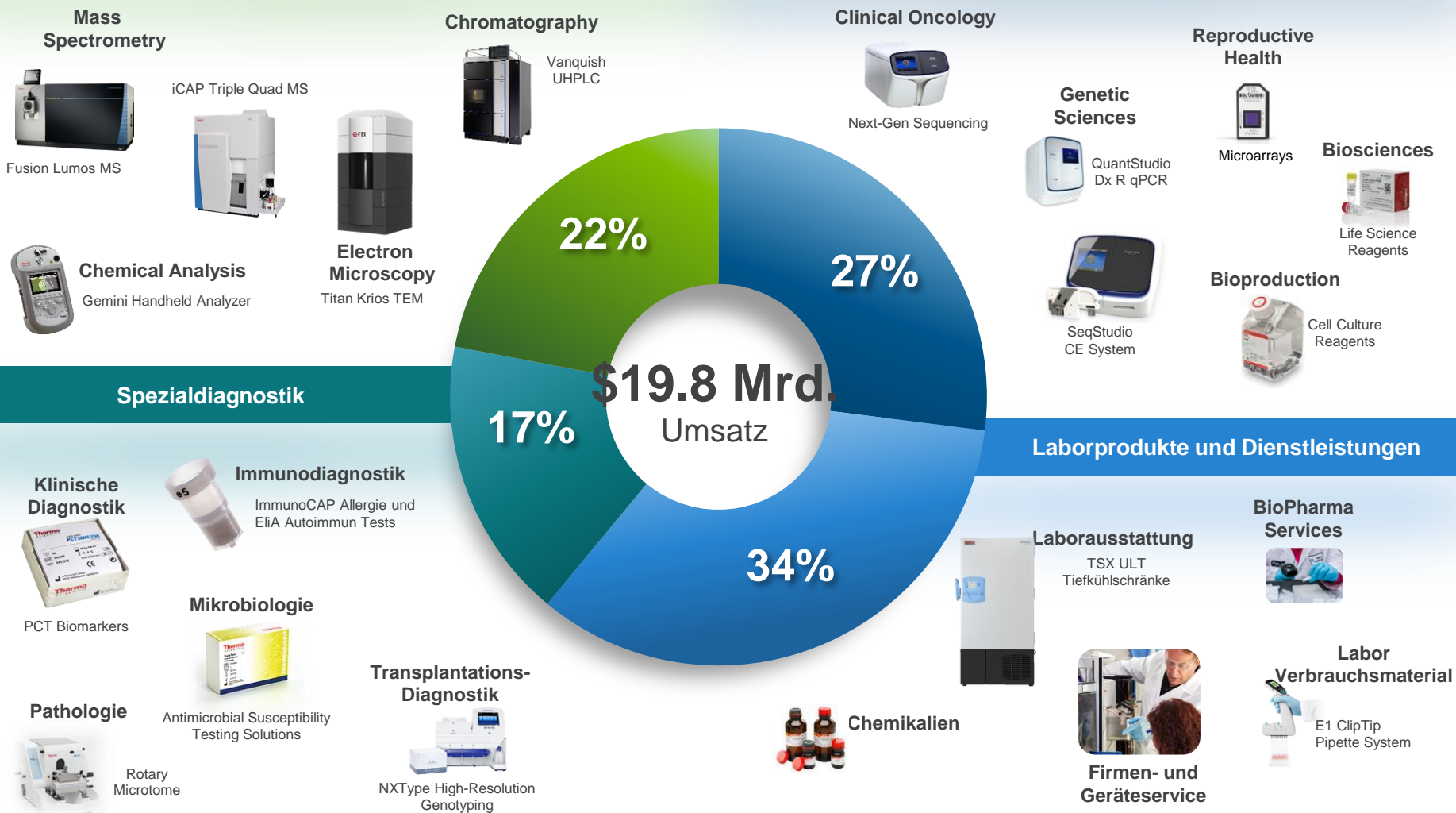
Wir versetzen unsere Kunden dazu in die Lage, die Welt gesünder, sauberer und sicherer zu machen.



# Unsere Geschäftssegmente

## Analytische Geräte

## Life Science Lösungen



NOTE: Percentages based on unaudited LTM revenues through Q2 2017 including estimates for intercompany eliminations and other accounting policy adjustments.

# Enrico – Akademischer Werdegang



1

- Diplom Biochemie (1994 – 1999)



2

- Promotion über PDGF Rezeptor Signaltransduktion (1999-2002)



3



- Postdoc in verschiedenen Laboren in Jena und Halle (2003-2013)

1 [https://www.uni-jena.de/unijenamedia/Bilder/einrichtungen/dez5/uhg\\_fsu-p-21402.jpeg](https://www.uni-jena.de/unijenamedia/Bilder/einrichtungen/dez5/uhg_fsu-p-21402.jpeg)

2 [http://www.ipt.uniklinikum-jena.de/ipt\\_media/Bilder/Geb%C3%A4ude+5-width-300-height-201.jpeg](http://www.ipt.uniklinikum-jena.de/ipt_media/Bilder/Geb%C3%A4ude+5-width-300-height-201.jpeg)

3 Copyright Uni Jena und Universitätsklinikum Jena, <https://static.panoramio.com/storage/googoleapis.com/photos/large/54390764.jpg>



# SALES



what my friends think I do



what my mom thinks I do



what society thinks I do



what customers think I do



what I think I do



what I really do



- Life Science Spezialist seit 2016



- KeyAccount Manager als Elternzeitvertretung (2014 – 2015)

# Our Life Sciences Portfolio at a Glance

Here's an overview of how our life sciences brands and product lines come together:

**Thermo**  
SCIENTIFIC

Bioproduction,  
molecular biology,  
protein biology and  
high-content analysis

**Popular product lines**

CellInsight™  
FastDigest™  
GeneRuler™  
HyPerforma™  
Phusion™  
Pierce™  
SuperSignal™

**applied**  
biosystems

Integrated systems for  
sequencing, real-time,  
digital and endpoint  
PCR

**Popular product lines**

BigDye™  
GlobalFiler™  
MagMax™  
MicroSEQ™  
ProFlex™  
QuantStudio™  
SYBR™  
TaqMan™

**invitrogen**

Cell and molecular  
biology technologies

**Popular product lines**

Ambion™  
Attune™  
Countess™  
Dynabeads™  
GeneArt™  
Lipofectamine™  
Molecular Probes™  
Novex™  
NuPage™  
Qubit™  
SuperScript™  
TOPO™

**gibco**

Media, supplements,  
cells and reagents

**Popular product lines**

Advanced™  
B-27™  
Essential 8™  
FluoroBrite™  
GlutaMAX™  
KnockOut™  
Neurobasal™  
Opti-MEM™  
TrypLE™

**iontorrent**

Sequencing technology  
powered by  
semiconductor chips

**Popular product lines**

Ion AmpliSeq™  
Ion Chef™  
Ion PGM™  
Ion Proton™  
Ion Reporter™



# Enrico - Zur täglichen Arbeit

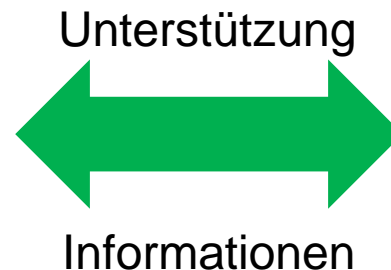
## Account Manager / Life Science Spezialist

- **Aufgaben:** zentraler Ansprechpartner, Kundenbetreuung und Beratung, Problemlösung, Umsatzverantwortung, Strategie und Planung  
→ Account Verantwortung



## Außendienst

- Morgens ab ins Auto und auf die Autobahn
- Kundenbesuche vor Ort – Beratung, Problemaufnahme, Demos, Werbung
- Telefon
- Nachmittags zurück ins Homeoffice
- E-Mails, Besuchsnachbearbeitung, Angebote, Besuchsplanung für die kommenden Tage
  
- Große/ beratungsintensive Kunden mit wechselnden Mitarbeitern/ Methoden



## Innendienst

- Ankunft im Büro
- Telefon + E-Mail mit Kunden – Beratung, Problemaufnahme, Werbung, Angebote
- Anrufplanung
  
- Kleine Kunden, dafür aber hunderte mit klarem Bedarf,



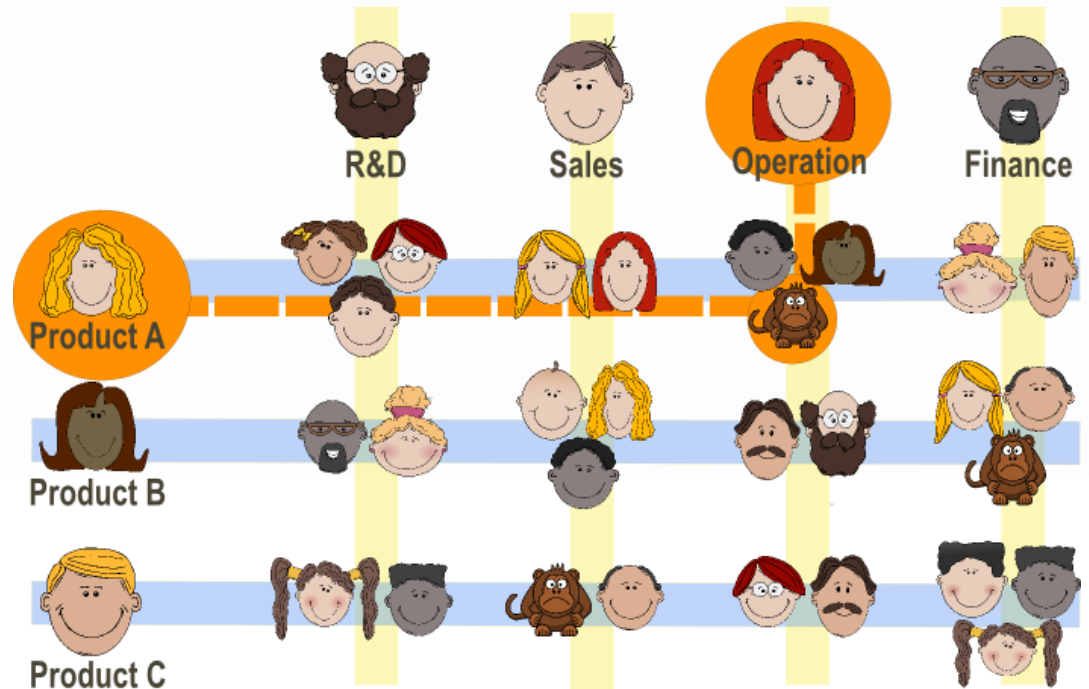
# Enrico - Zur täglichen Arbeit

- **Alternativen:** technischer Support, Kundenservice, Finance, Marketing, Legal, Techniker

## Technischer Support (TAS/FAS)

→ keine Umsatzverantwortung

→ Beratung / techn. Hilfestellung

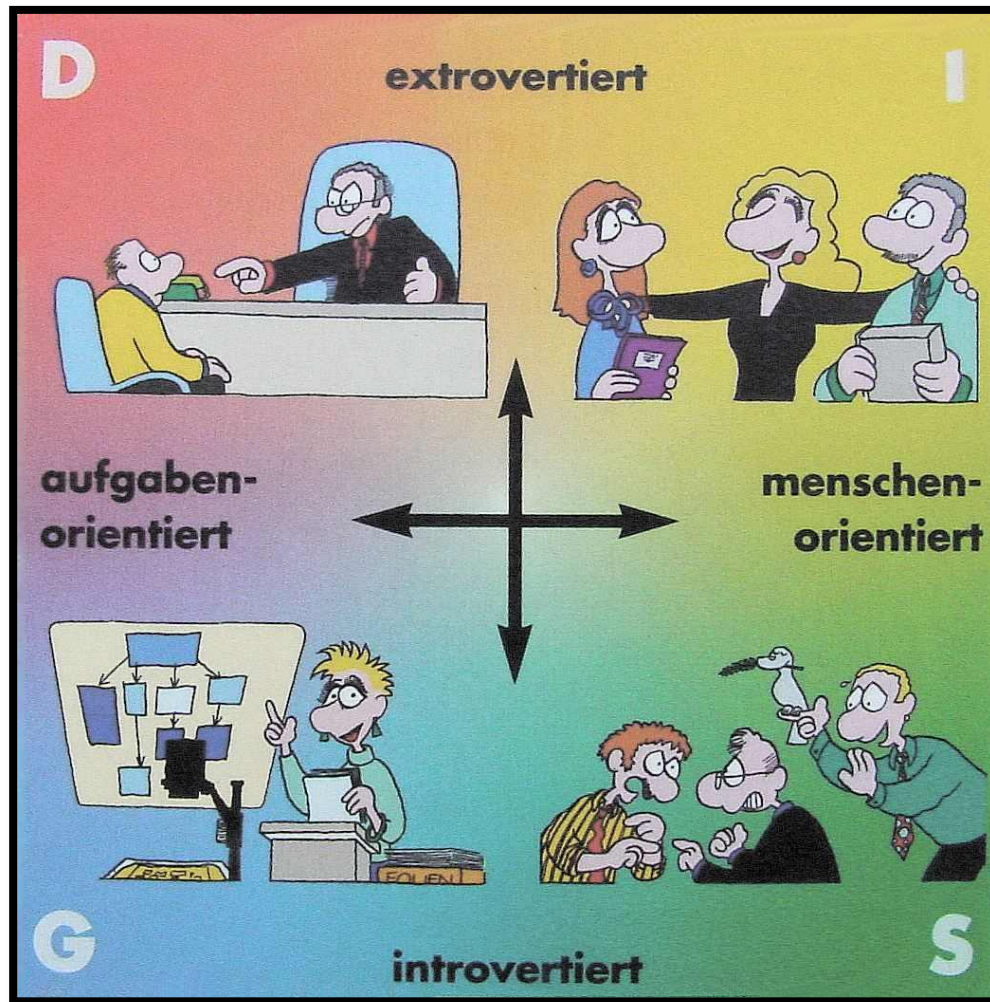




- **DISC/DISG**

- Wer/Wie bin ich? („Ich will in der Forschung bleiben“)
- Welcher Job passt zu meinen Interessen UND meiner Persönlichkeit?
- Wie komme ich dahin?
  - ✓ Praxiserfahrung
  - ✓ Bewerbung: Persönlichkeit vs. Fachkompetenz
  - ✓ Weiterentwicklung im Job vs. „Traumjob“
  - ✓ „Trial and Error“

# Persönlichkeit vs. Werdegang



Gilt genau so für interne und externe Kunden

Wichtigste Fähigkeit: mit der eigenen Persönlichkeit auf die der Kunden eingehen zu können

# Fragen über Fragen...

- Vereinbarkeit von Familie und Beruf?
- Gehalt
- Arbeitszeiten
- Promotion ja/nein?
- ...