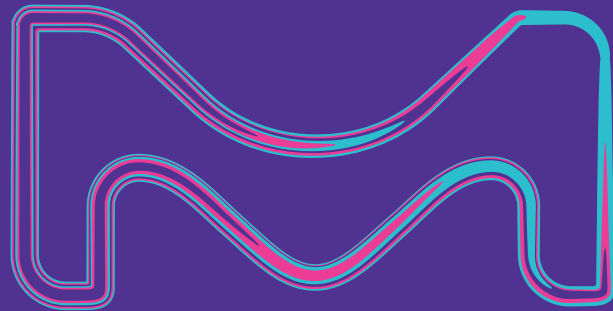


PRODUKTSPEZIALIST IM AUSSENDIENST

LSR Aktionstag Leipzig

6. Juni 2018



Dr. Christoph Knab
Head of Field Marketing Industrial & Testing WEU
Merck Chemicals GmbH, Darmstadt

MERCK

**uni Abschluss
– was nun?**



Wissenschaftliche Karriere (Doktorand, Postdoc)



Karriere in Industrie, Verbänden, etc.



Einstiegsmöglichkeiten für Absolventen/-innen (Bsp. Merck KGaA) (Naturwissenschaftliche Abschlüsse)

Forschung &
Entwicklung

Trainee

Inhouse
Consulting

Marketing

Produkt-
management

Technischer
Support

Inside
Sales

Account
Manager

Produkt-
spezialist



[merckgroup.com/de/careers.html](https://www.merckgroup.com/de/careers.html)

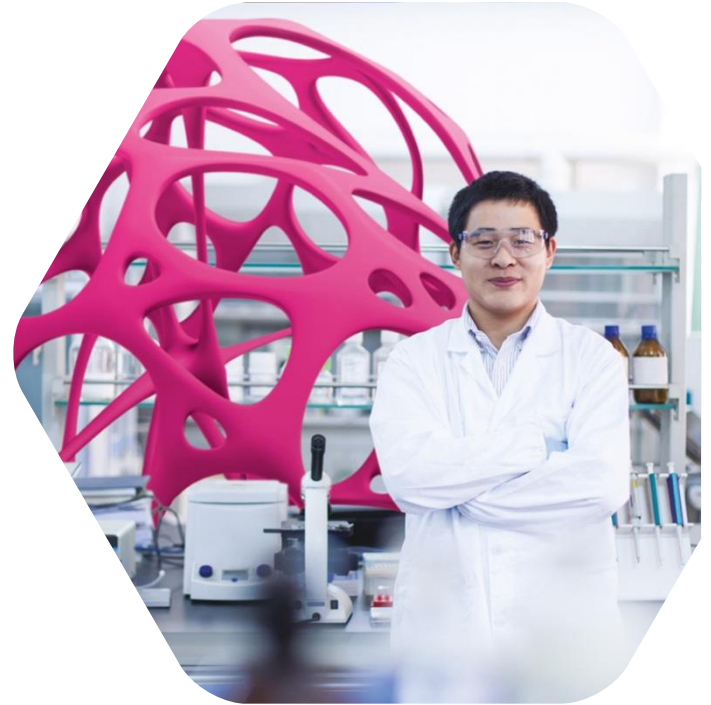
MERCK



customer



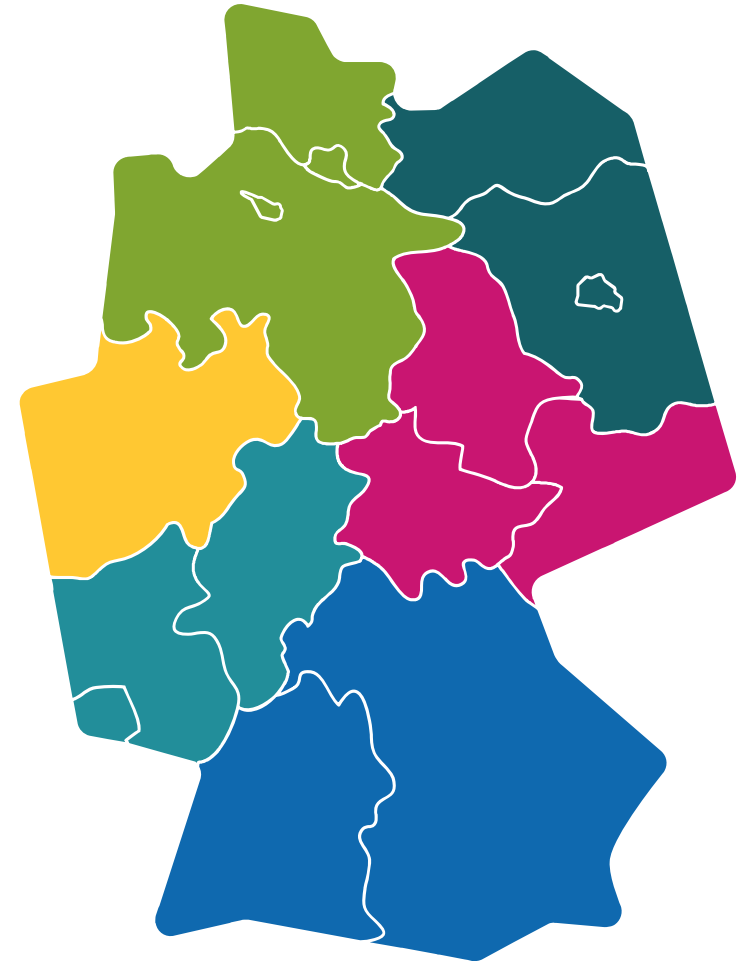
customer



customer

Produktspezialist im Außendienst - Aufgaben

- Umsatzverantwortung in einem Gebiet oder für einen definierten Kundenstamm als Teil eines regionalen Teams
- Betreuung und Umsatzerweiterung von Bestandskunden
- Neukundengewinnung
- Erstellung und Umsetzung eines Gebietsplans
- Technische und kommerzielle Beratung der Kunden vor Ort
- Organisation und Durchführung von Produktvorführungen und technischen Kundenseminaren
- Teilnahme an Messen und Kundenveranstaltungen



Produktspezialist im Außendienst – Kenntnisse & Erwartungen

- Naturwissenschaftliche Ausbildung (Chemie, Biologie, etc.), Laborerfahrung
- Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick
- Strategische & kommerzielle Denkweise
- Fremdsprachen- (Englisch) und IT Kenntnisse
- Erfahrungen in Vertrieb und Marketing von Vorteil (z.B. Praktika)
- Eigenständige Arbeitsweise, Selbstdisziplin
- Organisationsfähigkeit
- Zielorientierung, Fähigkeit zur Umsetzung
- Flexibilität (Reisetätigkeit >50%)
- Belastbarkeit
- Führerschein
- Bereitschaft etwas Neues zu Lernen



Produktspezialist im Außendienst – Mythen & Fakten



Arbeitswoche Außendienst (Bsp. Home Office Leipzig)

Uhrzeit	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
8h	Emails, Admin, Termine vereinbaren Kundenbesuche vorbereiten	Anfahrt Dresden	Anfahrt Magdeburg, Aufbau Workshop	Anfahrt Messe Berlin	Teammeeting (Web), Nachbearbeitung
10h	Emails, Admin, Termine vereinbaren Kundenbesuche vorbereiten	Termin bei Kunden im Einkauf	Workshop mit Kunden, Produktpräsen- tation im Labor	Präsenz am Messestand	Termin bei Kunde Leipzig
12h	Mittagessen, Telefonate mit Kollegen, Emails	Mittagessen, Emails, Anfahrt nächster Kunde	Mittagessen, Emails, Anfahrt nächster Kunde	Präsenz am Messestand	Kundenbesuche vereinbaren, Telefonate mit Kunden
14h	Emails, Admin, Termine vereinbaren Kundenbesuche vorbereiten	Termin bei Kunden, Laborleiter	Termin bei Kunden QC	Präsenz am Messestand	CRM Datenpflege, Monatsbericht Gebietszahlen
16h	Produkttraining (Web)	Rückfahrt Leipzig, Nachbearbeitung	Anfahrt Berlin, Nachbearbeitung	Rückfahrt Leipzig, Nachbearbeitung	Admin



Produktspezialist im Außendienst – Produkt Portfolio



Produktspezialist im Außendienst – Produkt Portfolio



pharmazeutische industrie

Lebensmittelindustrie



kosmetische industrie



universitäten &
Forschungsinstitute



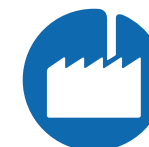
Umweltanalytik

Krankenhäuser



biotech-industrie

chemische industrie



Auftragsforschung

Produktspezialist als Karriere-Einstieg

Vertriebserfahrung als Grundlage
für weitere Karriereschritte.



- Sales Management
- Produktmanagement
- (Technisches) Marketing
- Strategisches Management
- Projektmanagement
- Internationale Tätigkeiten





Christoph Knab – Merck KGaA

2016	Head of Field Marketing Industry & Testing, Western Europe (Merck Chemicals GmbH)
2015	Head of Sales Biosciences & Reagents, Germany (Merck Chemicals GmbH)
2013	Head of Merck Millipore Russia & CIS (LLC Merck Russia)
2011	Regional Director Chemical Reagents EEMEA (Merck KGaA)
2010	Sales Manager Biosciences Nordics & Southern Europe (Merck Chemicals UK Ltd.)
2008	Technical Account Manager Inside Sales Nordics & Southern Europe (Merck Chemicals UK Ltd.)
2007	PhD Biosciences University of Heidelberg