



Tomocube는 북미(미국 및 캐나다) 고객 및 협력기관에 영업 및 어플리케이션 지원을 제공할 수 있는 기술적으로 유능한 인재를 모집하고자 합니다.

1. 모집분야 및 자격요건

- 모집부문: 홀로토모그래피 현미경 해외현지 영업 및 어플리케이션 전문가 (1명, 미국)
- 직급/직책: 팀장급 (Manager, Senior)
- 채용인원: 미국 1명 (JD에 적합한 인원이 있는 경우 팀원으로 추가 채용 가능)
- 담당업무
 - 제품의 실행, 시연, 교육, 기술 및 응용 분야 전문지식 제공, 유통업체 지원
 - 고객, 클라이언트 및 현지 유통 네트워크와 직접 협력하여 고객 만족 제공
 - Technology customer service
 - 기존 고객, 잠재 고객 및 협력기관을 개별적으로 방문, 현지 유통업체 관리
 - 고객 및 협력기관 등 관리를 위한 출장
 - 개인, 딜러, 유통업체 및 기타 조직에 네트워크를 형성하여 고객기반 개발
 - 효과적인 영업&마케팅



- 팀원 확보: 팀원 후보자에 의해 구성됩니다.
- 세미나, 심포지엄 및 전시회 참석
- 제품 및 시장 개발에 대한 보고서 작성

○ 필요역량

- 생명공학 및 광학형광현미경에 대한 높은 이해도
- 국내 · 외 출장 가능자 (초기에는 업무의 50%까지 될 수 있음)
- Team 규모의 인원을 리드해 본 경험
- 현업과 매니저 역할을 동시에 할 수 있는 능력

○ 자격요건

<필수>

- 생명과학, 생물학, 분자생물학, 생화학 전공자 또는 관련 분야 학사 이상
- 전공 분야에 대한 실습 경험
- 현미경 및 세포 이미징 산업에서 영업 및 지원팀 매니징 경험

<우대>

- 필수 요건 전공의 석사 이상 학위 졸업자
- 한국계 미국 국적으로 한국어와 영어가 가능하신 분

2. 전형절차

- 서류전형 > 1차 면접 > 2차 면접 > 합격
- 3. 제출서류
 - 이력서, 자기소개서, 경력기술서, 논문, 프로젝트 PPT 등 (양식 자유)
- 4. 접수기간 및 접수방법
 - 접수기간: 상시접수 (ASAP)
 - 접수방법: 이메일 접수 Contact Point: doyeon.kim@tomocube.com
 - 담 당 자: 김도연 / +82-070-4185-0210
- 5. 근무조건



- 근무장소: 지원자 거주 지역에 사무실을 마련할 예정입니다. 지원자 거주지역에 따라 다르지만 교통이 좋은 주요 중심지(예)보스턴, 뉴욕, 시카고, LA, 베이 지역 등)를 이상적으로는 생각하고 있습니다.
- 재직자에게는 데모 장비가 제공되며, 사무실과 시험실 및 세포 배양 시설(데모사이트/바이오 인 큐베이터 사이트)에 대한 액세스를 포함하는 장소가 마련됩니다.
- 급 여: 현재 연봉 또는 직전 연봉대비 충분한 보상

2022. 09. 15.





Sales and Applications Specialist - North America Tomocube Inc.

Tomocube wish to recruit a technically competent person to deliver sales and application support to our dealers, clients and collaborators in North America (US and Canada).

Roles and Responsibilities

Responsible for sales process: finding new leads either thru distribution partner or in a direct manner such as exhibition, on-line contact, CRM, quoting and driving new leads to closed sales

Provide technical and applications expertise to end user clients and support to distributors in the running of the microscope systems, demonstrating, training, and troubleshooting where necessary.



To be the go-to technical person in the region for advice on the system (but not for servicing or repair).

Travelling to visit and liaise with existing clients, potential clients and collaborators either individually or with the local distributor and setting and managing both client and partner expectation.

Managing both contracted distributors in the region to ensure effective sales/marketing activities are undertaken and team members potentially. The team shall be organized by the candidate.

Attend seminars, symposia and exhibitions to provide support at these events. Where required, present at conferences, seminars and exhibitions.

Provide reporting on projects, products and market developments to the management.

Offering and location

Training and support will be provided. The incumbent will be provided with demonstration equipment and a site will be arranged for this to be stored which will include office space and access to wet lab and cell culture facility (demo site/bio incubator site).

Location depends on the individual, but ideally should be at a major center with good transport links (e.g. Boston, New York, Chicago, LA, Bay area or other.).

Our Expectation

The candidate should ideally be degree trained in biosciences and with practical lab experience. An advanced degree would be advantageous. Experience of leading a small group of sales and assistance team in microscopy and cell imaging industry is preferred.