

Wir begeistern unsere Kunden weltweit mit unseren innovativen Produkten und Serviceleistungen und schaffen Mehrwerte für Mensch und Umwelt. Als traditionelle mittelständische Unternehmensgruppe mit über 300 Kollegen und Kolleginnen an 6 Standorten im In- und Ausland forcieren wir unser internationales Wachstum und unseren Wandel hin zu einem modernen, werteorientierten und menschenzugewandten Unternehmen mit flacher Hierarchie und Vertrauenskultur und kurzen Entscheidungswegen.



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n engagierte/n:

TECHNISCHER PROJEKTMANAGER/ TEAMLEITER SALES (M/W/D)

Für HYDOGEN- und KOMPRESSOREN-Systeme

Wenn du technische und kaufmännische Kompetenz mit strategischem Vertrieb verbindest und internationale Kunden, Märkte und komplexe Industrieprojekte aktiv weiterentwickeln möchtest, bieten wir dir eine verantwortungsvolle Position mit Führungsverantwortung.

DEINE AUFGABEN

- Akquise von Neukunden
- Betreuung, Steuerung und Koordination von Key-Account-Aktivitäten und Projekten sowie Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Führen von Verkaufsgesprächen über unsere Systemlösungen auf Basis kundenspezifischer Bedarfsanalysen und individueller Beratung sowie technische Klärungen und Projektbetreuung
- Prüfen und Evaluieren von technischen und kaufmännischen Spezifikationen und Vertragsbedingungen unserer Kunden und Interessenten sowie Erstellen von technischen und kaufmännischen Angeboten
- Führen von technischen und kaufmännischen Verkaufsverhandlungen
- Steuerung und Koordination der Auftrags- und Abwicklung von Kundenprojekten inkl. Projektdokumentation, Terminmanagement für Lieferungen und Zahlungen, Nachtragsmanagement und Kostenkontrolle
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Engineering, Operations, Service, Produktmanagement, Marketing)
- Repräsentation des Unternehmens bei Kunden und Veranstaltungen wie Fachmessen und Konferenzen
- Leitung und Führung eines Teams

DEIN PROFIL

Du hast ein technisches oder wirtschaftsingenieurwissenschaftliches Studium, zum Beispiel in Maschinenbau, Verfahrenstechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen, erfolgreich abgeschlossen und bringst mehrjährige Berufserfahrung im Großanlagenbau mit. Deine ausgeprägte technische und kaufmännische Kompetenz verbindest du mit nachweislicher Erfahrung in der Leitung und erfolgreichen Umsetzung komplexer Industrieprojekte. Du besitzt fundierte Kenntnisse im Vertragswesen, insbesondere in der kaufmännischen Vertragsverhandlung und im Nachtragsmanagement im Anlagenbau.

Der Umgang mit CRM- und ERP-Systemen gehört für dich zum Arbeitsalltag. Du kommunizierst verhandlungssicher auf Deutsch und Englisch – schriftlich wie mündlich – und überzeugst durch strategisches und analytisches Denkvermögen.

Idealerweise bringst du zusätzlich Erfahrung in der Kompressorentechnik oder in verwandten Bereichen der Industrie- und Prozesstechnologie mit. Kenntnisse im Key-Account-Management bei internationalen Industriekunden sind ein Plus. Den direkten Austausch mit Kunden schätzt du und bringst eine Reisebereitschaft von ca. 20–40 % für Kunden- und Baustellenbesuche mit.

www.sera-web.com

 **sera**
EXCELLENCE IN FLUID TECHNOLOGY

Wir begeistern unsere Kunden weltweit mit unseren innovativen Produkten und Serviceleistungen und schaffen Mehrwerte für Mensch und Umwelt. Als traditionelle mittelständische Unternehmensgruppe mit über 300 Kollegen und Kolleginnen an 6 Standorten im In- und Ausland forcieren wir unser internationales Wachstum und unseren Wandel hin zu einem modernen, werteorientierten und menschenzugewandten Unternehmen mit flacher Hierarchie und Vertrauenskultur und kurzen Entscheidungswegen.



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n engagierte/n:

TECHNISCHER PROJEKTMANAGER/ TEAMLEITER SALES (M/W/D)

Für HYDOGEN- und KOMPRESSOREN-Systeme

WIR BIETEN DIR

- Eine abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Aufgabe in einem zukunfts- und werteorientierten, internationalen Unternehmen, in dem mit Sicherheit keine Langeweile aufkommt!
- Technische Produkte, mit denen du einen Mehrwert für Mensch und Umwelt schaffst!
- Freiraum, um eigene Ideen zu entwickeln, umzusetzen und etwas zu bewegen!
- Das Beste kommt zum Schluss: Kolleginnen und Kollegen, die sich als Team verstehen, die unterstützen und gern und gemeinsam Erfolge feiern sowie eine erfolgs- und leistungsorientierte gute Bezahlung mit umfangreichen Sozialleistungen!

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Deines Gehaltswunsches und frühestmöglichem Eintrittsdatums.

Deine Ansprechpartnerin:

Jasmin Katrina, Telefon: +49 5673 999-00
Personal@sera-web.com