



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.

Für unsere Tochtergesellschaft in Arlesheim bei Basel suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

VERTRIEBSKOLLEGE (M/W/D) FÜR DEN INNENDIENST

Hast du Interesse und Spaß daran, unser Vertriebsteam aktiv und wirkungsvoll zu unterstützen? Du gehst pro-aktiv auf Neu- und Bestandskunden zu und überzeugst diese durch dein Auftreten und Fachwissen von unseren Produkten und Lösungen?

DEINE AUFGABEN

- Telefonische und schriftliche Beratung von Neu- und Bestandskunden
- Bearbeitung von Kundenanfragen sowie Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Auftragsmanagement: Erfassung, Prüfung und Abwicklung von Bestellungen
- Klärung von Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Erstellung von Auftragsbestätigungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Außendienst sowie Abstimmung von Terminen und Kundenbesuchen
- Unterstützung des Vertriebsteams bei administrativen und verkaufsfördernden Maßnahmen
- Pflege von Kundendaten und Dokumentation im CRM-System
- Reisebereitschaft für Kundenbesuche (ca. 2–3 Tage pro Monat)
- Aufbau und Entwicklung des französischen Marktes in der französischsprachigen Schweiz

DEIN PROFIL

Für diese Position wünschen wir uns einen Teamplayer mit kaufmännischer Ausbildung und echter technischer Begeisterung oder einer vergleichbaren Qualifikation. Du hast bereits erste Erfahrungen im Vertriebsinnendienst gesammelt, aber auch motivierte Quereinsteiger mit großem Interesse am Vertrieb sind herzlich willkommen. Dich erwartet eine abwechslungsreiche, spannende Aufgabe, bei der du deine Stärken einbringst und dich fachlich wie persönlich weiterentwickeln kannst. Du passt hervorragend zu uns, wenn du Spaß daran hast, technische Produkte zu verstehen und zu verkaufen, mit Motivation und Engagement an neue Aufgaben herangehst und den täglichen Austausch mit Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen schätzt. Für die Zusammenarbeit mit unseren internationalen Teams bringst du zudem gute Englischkenntnisse sowie Französischkenntnisse auf mindestens B2-/C1-Niveau in Wort und Schrift mit.

WIR BIETEN DIR

- Technische Produkte, mit denen du einen Mehrwert für Mensch und Umwelt schaffst!
- Freiraum, um eigene Ideen zu entwickeln, umzusetzen und etwas zu bewegen sowie eine erfolgsorientierte Bezahlung!
- Das Beste kommt zum Schluss: Kolleginnen und Kollegen, die sich als Team verstehen, die unterstützen und gern und gemeinsam Erfolge feiern!

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

Deine Ansprechpartnerin:

Andrea Rivero Ascanio: +49 5673 999-1211

Personal@sera-web.com

www.sera-web.com

 **sera**
EXCELLENCE IN FLUID TECHNOLOGY