



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.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Teams eine/n:

AUßENDIENSTMITARBEITER (M/W/D) VERTRIEBSGEBIET SÜD

BRANCHENFOKUS: WATER & WASTE WATER TREATMENT

Mit deinem technischen Verständnis und deiner Beratungskompetenz trägst du aktiv dazu bei, dass unsere Systeme zur Wasserbehandlung zu nachhaltigen und erfolgreichen Lösungen für unsere Kunden werden und wir damit Mehrwerte für den Menschen und die Natur schaffen. Wenn du dich angesprochen fühlst, dann werde Teil unseres engagierten Vertriebsteams Water & Waste Water Treatment!

DEINE AUFGABEN

- Beratung, Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kunden vor Ort
- Aktive Neukundenakquise – mit Schwerpunkt auf OEMs und Endkunden durch gezielte Netzwerkaktivitäten
- Nachverfolgung von Angeboten und Projekten bei Zielkunden
- Durchführung von Bedarfsanalysen und Qualifizierung von Anfragen inklusive Serviceaspekten
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen
- Beobachtung von Branchentrends und enge Rückkopplung mit dem Team
- Teilnahme an Netzwerktreffen, Fachmessen und Branchenevents
- Pflege und Aktualisierung der Kundenstammdaten im CRM-System
- Eigenständige Planung, Organisation und Dokumentation deiner Kundentermine
- Aufnahme und Analyse von Kundeninstallationen

DEIN PROFIL

Du verfügst über fundierte Branchen- und Prozesskenntnisse im Bereich Wasser-, Prozesswasser- oder Abwasseraufbereitung – idealerweise mit Erfahrung in Kläranlagen, Wasserwerken oder industriellen Betrieben mit entsprechenden Anwendungen. Dank deiner mehrjährigen Erfahrung in der Branche, vorzugsweise im Anlagenbau, verstehst du die technischen Anforderungen deiner Kunden und kannst sie kompetent und praxisorientiert beraten. Du arbeitest selbstorganisiert und übernimmst Verantwortung im Außendienstalltag. Disziplin, Belastbarkeit und ein hohes Maß an Eigeninitiative zeichnen dich aus – auch bei einer Reisetätigkeit von rund 60 %. Deine Kommunikations- und Verhandlungskompetenz sowie dein souveränes Auftreten machen dich zu einem geschätzten und kompetenten Ansprechpartner – ein echter „Trusted Advisor“.

Du hast eine abgeschlossene technische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung bzw. ein Studium (z.B. Ingenieurwesen, Verfahrenstechnik) oder eine vergleichbare Qualifikation. Der sichere Umgang mit CRM-Systemen und MS Office ist für dich selbstverständlich.

WIR BIETEN DIR

- Spannende Einblicke in ein innovatives, technisches Umfeld
- Persönliche Betreuung und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen
- Ein motiviertes Team und offene Kommunikation
- Das Beste kommt zum Schluss: Kolleginnen und Kollegen, die sich als Team verstehen, die unterstützen und gern sowie gemeinsam Erfolge feiern!

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deines Gehaltswunsches und frühestmöglichem Eintrittsdatum.

Deine Ansprechpartnerin:

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

www.sera-web.com