

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, wertorientierten und menschenzugewandten Unternehmen mit flacher Hierarchie und Vertrauenskultur und kurzen Entscheidungswegen.



Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Teams einen:

TECHNICAL SALES (M/W/D) BRANCHENFOKUS: FOOD & BEVERAGE

Mit deinem technischen Verständnis und deiner Beratungskompetenz trägst du aktiv dazu bei, dass unsere Systemlösungen in der Lebensmittel- und Getränkebranche zu effizienten, sicheren und nachhaltigen Anwendungen für unsere Kunden werden. Wenn du dich angesprochen fühlst, dann werde Teil unseres engagierten Technical-Sales-Teams im Bereich Food & Beverage.

DEINE AUFGABEN

- Ausarbeitung technischer Systemlösungen im Bereich Dosiertechnik auf Basis von Kundenanfragen und Spezifikationen in der Lebensmittel- und Getränkebranche
- Auslegung und Kalkulation von Anlagen in der Angebotsphase sowie weitergehende Beratung bis hin zur finalen Kundenlösung
- Technische Kundenberatung zu Applikationen, Systemlösungen sowie deren Integration in bestehende Prozesse vor Ort beim Kunden sowie auf Messen und Fachtagungen
- Zuverlässige Abwicklung von Kundenprojekten
- Aufbau und Pflege von Netzwerken und Kundenbeziehungen innerhalb der Branche

DEIN PROFIL

Für diese Position wünschen wir uns von dir eine abgeschlossene Ausbildung zum staatlich geprüften Techniker oder ein ingenieurwissenschaftliches Studium im Bereich Maschinenbau, Elektrotechnik oder Mechatronik. Erste Berufserfahrung, idealerweise in der internationalen Projektabwicklung, ist wünschenswert, aber nicht zwingend erforderlich auch motivierte Berufseinsteiger mit technischem Verständnis und Interesse an vertriebsnahen Aufgaben sind bei uns willkommen. Du gehst sicher mit den gängigen MS-Office-Anwendungen um und hast idealerweise bereits mit ERP- und CRM-Systemen gearbeitet. Eine hohe internationale Reisebereitschaft bringst du ebenso mit wie sichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift auf mindestens B2-Niveau. Interesse am Verständnis von Kundenprozessen, eine ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke sowie eine flexible und eigenständige Arbeitsweise runden dein Profil ab.

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 Eintrittsdatums.

Deine Ansprechpartnerin:

Jasmin Katrina, Telefon: +49 5673 999-00

Personal@sera-web.com

www.sera-web.com