

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 einen:

TECHNICAL SALES (M/W/D) BRANCHENFOKUS: WATER & WASTEWATER TREATMENT

Mit deinem technischen Verständnis und deiner Beratungskompetenz trägst du aktiv dazu bei, dass unsere Systemlösungen in der Wasser- und Abwasseraufbereitung nachhaltige und erfolgreiche Mehrwerte für unsere Kunden, den Menschen und die Natur schaffen. Wenn du dich angesprochen fühlst, dann werde Teil unseres engagierten Technical-Sales-Teams im Bereich Water & Wastewater Treatment.

DEINE AUFGABEN

- Ausarbeitung technischer Systemlösungen im Bereich Dosiertechnik auf Basis von Kundenanfragen und Spezifikationen sowie weitergehende Beratung bis hin zur finalen Kundenlösung
- Auslegung und Kalkulation von Anlagen in der Angebotsphase
- 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, Mechatronik oder Verfahrenstechnik. Erste Berufserfahrung, idealerweise in der internationalen Projektentwicklung, ist wünschenswert, aber nicht zwingend erforderlich. Auch wenn du noch keine mehrjährige Praxiserfahrung mitbringst, dich die Aufgabe jedoch begeistert, bieten wird direinen Einstieg mit Entwicklungsperspektive. 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 sowie eine starke Kommunikationsfähigkeit und flexible 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 frühestmöglichen Eintrittsdatums.

Deine Ansprechpartnerin:

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

www.sera-web.com

**sera**
EXCELLENCE IN FLUID TECHNOLOGY