



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.

Für unser Vertriebsteam in der **sera Technology Swiss GmbH** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine engagierte Persönlichkeit im Bereich:

## TECHNICAL SALES (M/W/D)

Wenn du technisches Verständnis mit Vertriebskompetenz verbindest, Freude am direkten Kundenkontakt hast und komplexe Lösungen von der Beratung bis zum Abschluss aktiv mitgestalten möchtest, bieten wir dir eine verantwortungsvolle Position in einem internationalen Unternehmen. Wir freuen uns auf deine Bewerbung.

### DEINE AUFGABEN

- Ausarbeitung technischer Systemlösungen im Bereich Dosiertechnik auf Basis von Kundenanfragen und Spezifikationen sowie weitergehende Beratung bis hin zur finalen Kundenlösung
- Technische Auslegung und Kalkulation von Dosieranlagen und Systemlösungen in der Angebotsphase
- Kompetente Technische Kundenberatung zu Applikationen, Systemlösungen sowie deren Integration in bestehende Prozesse vor Ort beim Kunden in der Schweiz und international als auch auf Messen und Fachtagungen
- Eigenverantwortliche und zuverlässige Abwicklung von Kunden- und Projektanfragen in enger Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung von Netzwerken und langfristigen Kundenbeziehungen innerhalb der Branche

### DEIN PROFIL

Du verfügst über eine abgeschlossene technische Ausbildung als Dipl. Techniker HF, mit eidgenössischem Fachausweis oder eidgenössischem Diplom im Bereich Maschinenbau, Elektrotechnik, Mechatronik oder Verfahrenstechnik. Erste Berufserfahrung im technischen Vertrieb, im Projektgeschäft oder im Anlagenbau ist von Vorteil, jedoch keine zwingende Voraussetzung. Der sichere Umgang mit MS Office ist für dich selbstverständlich; idealerweise bringst du zudem Erfahrung mit ERP- und CRM-Systemen mit. Du zeigst Reisebereitschaft für nationale Kundentermine und verfügst über gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift auf mindestens B2-Niveau. Deutsch beherrschst du auf verhandlungssicherem Niveau, um souverän mit Kunden und internen Ansprechpartnern zu kommunizieren. Darüber hinaus bringst du ein starkes Interesse am Verständnis technischer Kundenprozesse und Applikationen mit. Eine ausgeprägte Kundenorientierung, hohe Kommunikationsstärke sowie eine strukturierte, selbstständige und flexible Arbeitsweise zeichnen dich aus.

### 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:

Andrea Rivero Ascanio, Telefon: +49 5673 999-1211

Personal@sera-web.com

**www.sera-web.com**