Die SERO PumpSystems GmbH ist ein mittelständisches und familiengeführtes Privat-unternehmen. Als national und international tätiger Hersteller von leistungsstarken Seitenkanalpumpen - mit einer Tochtergesellschaft in Deutschland und einer Niederlassung in den USA – bedient unser anspruchsvolles Portfolio ein Spezialsegment in der Pumpentechnik. Unsere Kunden aus der Chemie, Umwelt- und Pharmaindustrie sind auf der ganzen Welt aktiv.

Als Spezialist für Seitenkanalpumpen steht SERO-PumpSystems seit Jahrzehnten für Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit. Unsere Kunden schätzen nicht nur unsere Technologie, sondern vor allem unser engagiertes und flexibles Team aus rund 50 Mitarbeitern. In unserem modernen Firmen- und Produktionsgebäude sind wir logistisch und fertigungstechnisch bestens aufgestellt.

Wenn Sie eine Position mit Verantwortung und Gestaltungsspielraum in einem stabilen, zukunftsorientierten Unternehmen suchen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Sales Manager (m/w/d) im technischen Vertrieb

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- Sie lernen das Unternehmen sowie die Produkte von SERO PumpSystems kennen und übernehmen mit der Zeit immer verantwortungsvollere Vertriebsaufgaben
- Als Ansprechpartner (m/w/d) für unsere nationalen und internationalen Kunden bearbeiten Sie Kundenanfragen. Sie beraten unserer Kunden zu technischen Lösungen und Produktmöglichkeiten und erstellen qualifizierte Angebote.
- Zudem gehören die Nachverfolgung der Angebote sowie die Marktanalyse und Wettbewerbsbetrachtungen zu Ihren Aufgaben
- Bei gelegentlichen nationalen und internationalen Kundenbesuchen formen Sie Ihr persönliches Vertriebsprofil und erweitern ihr Anwendungs-Know-how und erarbeiten gemeinsam mit unseren Distributoren individuelle Vertriebsziele.
- Sukzessive übernehmen Sie operative Vertriebsaufgaben und verantworten langfristig den technischen Vertrieb unserer Produkte

Das sind Ihre Stärken:

Keine Frage, die grundlegende Ausbildung ist ein Muss! Wir suchen aber vor allem Persönlichkeiten, die mit ihrer Hands-on-Mentalität bereit sind, neue Wege zu gehen:

- Sie haben ein Studium des Maschinenbaus oder einer vergleichbaren Fachrichtung erfolgreich abgeschlossen
- Sie haben bereits erste Erfahrung im technischen Vertriebsinnendienst, bevorzugt im Maschinenbau oder einer verwandten Branche
- Ihr fundiertes technisches Verständnis befähigt Sie komplexe Anforderungen zu erfassen und zu bewerten
- Sie verfügen über strategisches Denken, selbstständige Arbeitsweise, Zielorientierung, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick
- Sie bringen ein hohes Maß an Eigenverantwortung, Kundenorientierung und lösungsorientiertem Denken mit.
- Sie haben verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie gute CRM- und ERP-Anwenderkenntnisse

Ihre Chancen:

Bei der SERO profitiert jeder neue Mitarbeiter (m/w/d) vom Know-how und von den Erfahrungen der anderen. Als mittelständisches Unternehmen mit klarer Spezialisierung bieten wir keine „Karriereleiter im Konzern“, sondern echte Verantwortung in einem überschaubaren, schlagkräftigen Team. Wer bei uns arbeitet, bewegt etwas – mit kurzen Entscheidungswegen, offenem Austausch und einem kollegialen Miteinander auf Augenhöhe. Dazu bieten wir Ihnen folgende Benefits:

- Unbefristeten Arbeitsvertrag mit flexiblen Arbeitszeiten/Gleitzeitregelung
- Kollegiale und teamorientierte Atmosphäre in einem Team aus jungen und erfahrenen Mitarbeitern
- Leistungsgerechte Bezahlung, Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie 30 Tage Urlaub
- Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge
- Attraktive Möglichkeit des Business-Bike-Leasings
- Gute öffentliche Verkehrsanbindung sowie ausreichend kostenlose Parkplätze

Sie sind interessiert und bereit für den nächsten Schritt in Ihrer beruflichen Karriere?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung in **digitaler Form** an jobs@seroweb.de.
SERO PumpSystems GmbH
Industriestraße 31
74909 Meckesheim bei Heidelberg