



Die SERO PumpSystems GmbH ist ein mittelständisches, familiengeführtes Privatunternehmen und international tätiger Hersteller leistungsstarker Seitenkanalpumpen. Rund 50 Mitarbeitende entwickeln und fertigen am Standort Meckesheim kundenspezifische Lösungen für Kunden aus der Chemie-, Umwelt- und Pharmaindustrie.

Inside Sales Engineer / Technischer Vertriebsmitarbeiter im Innendienst (m/w/d)

Standort Meckesheim | zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Sie verbinden technisches Verständnis mit Freude am beratungsintensiven Vertrieb? In dieser Position begleiten Sie anspruchsvolle, kundenspezifische Pumpenlösungen - von der ersten Anfrage über die Angebotserstellung bis zur Übergabe an die Auftragsabwicklung.

Diese Aufgaben erwarten Sie

- Sie beraten nationale und internationale Kunden zu technisch anspruchsvollen, kundenspezifischen Pumpenlösungen.
- Auf Grundlage der technischen Anforderungen erstellen Sie individuelle Angebote inklusive aller relevanten Unterlagen.
- Sie unterstützen unsere Vertriebsniederlassung, Distributoren sowie deutsche und internationale Vertriebspartner bei technischen und kaufmännischen Fragestellungen.
- Sie begleiten Aufträge von der Kundenanfrage bis zur Übergabe an die Auftragsabwicklung.
- Dabei arbeiten Sie eng mit internen Fachbereichen wie Technik, Produktion und Auftragsabwicklung zusammen.

Das bringen Sie mit

Für diese Position benötigen Sie ein gutes technisches Verständnis und die Fähigkeit, komplexe Kundenanforderungen in passende Lösungen zu übersetzen.

- Ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau oder einer vergleichbaren technischen Fachrichtung - alternativ eine technische Ausbildung mit passender Vertriebs- oder Berufserfahrung.
- Erfahrung im Vertrieb technisch beratungsintensiver Produkte.
- Gutes Verständnis für komplexe technische Anforderungen und kundenspezifische Lösungen.
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie eine selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Sicherer Umgang mit MS Office sowie gute Anwenderkenntnisse in CRM- und ERP-Systemen.
- Idealerweise Erfahrung im Maschinenbau, Anlagenbau, in der Pumpentechnik oder mit vergleichbaren technischen Produkten.

Ihre Chancen bei SERO

Bei SERO profitieren Sie vom Know-how eines erfahrenen Teams, kurzen Entscheidungswegen und einer offenen Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wir bieten Ihnen ein Umfeld, in dem Sie technische Verantwortung übernehmen und Ihre Erfahrung aktiv einbringen können.

- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit flexiblen Arbeitszeiten und Gleitzeitregelung.
- Strukturierte Einarbeitung in unsere Produkte, Anwendungen und internen Abläufe.
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit viel Gestaltungsspielraum und kurzen Entscheidungswegen.
- Kollegiale, teamorientierte Atmosphäre in einem Team aus jungen und erfahrenen Mitarbeitenden.
- 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.

Bereit für Ihren nächsten Schritt im technischen Vertrieb?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung in digitaler Form an jobs@seroweb.de

Bitte nennen Sie uns kurz Ihren technischen Hintergrund und Ihre Erfahrung mit beratungsintensiven Produkten.

SERO PumpSystems GmbH | Industriestraße 31 | 74909 Meckesheim bei Heidelberg

Telefon: +49 6226 9201-0 | E-Mail: jobs@seroweb.de | Web: www.seroweb.com