



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:

AREA SALES MANAGER (M/W/D) FÜR ÖSTERREICH

Wir suchen engagierte kunden- und vertriebsorientierte Area Sales Manager (m/w/d) in Österreich, die unsere technischen Produkte und Systemlösungen für die Wasseraufbereitung, Abwasserbehandlung und einer Vielzahl von dosiertechnischen Pumpen und Anlagen in Brauereien, Molkereien, Lebensmittelindustrie und vielen industriellen Anwendungen kompetent vermarkten, neue Kunden gewinnen und überzeugen und langjährige Kunden in den jeweiligen Vertriebsgebieten eng und mit fachlicher Expertise betreuen.

DEINE AUFGABEN

- Eigenverantwortliche und selbständige Betreuung und Beratung unserer Kunden und natürlich auch unserer potenziellen Neukunden
- Schaffung von Mehrwerten und Zusatznutzen bei unseren Kunden durch deine enge Kundenbetreuung und Expertise mithilfe unserer technischen Produkte und Systemlösungen
- Pro-aktive Neukundengewinnung und nachhaltiger Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Analyse von Kundenanforderungen und Erarbeitung individueller Lösungskonzepte
- Ansprechpartner für unsere Kunden im Vertriebsgebiet
- Enge Kooperation mit unserem Innendienstteam Vertrieb, Anwendungstechnik und Service
- Nutzung moderner IT-Systeme im Kundenmanagement und Vertrieb (z.B. CRM, Produkt-Konfigurator, MS Office 365)

DEIN PROFIL

Du verfügst über eine erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung – idealerweise im Bereich Maschinenbau, Mechatronik oder Elektrotechnik und bringst eine ausgeprägte Begeisterung für den Vertrieb technisch anspruchsvoller Produkte und die tägliche Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Menschen mit. Durch dein gutes technisches Verständnis fällt es dir leicht, komplexe Kundenapplikationen zu erfassen, Produktlösungen zu erarbeiten und unsere Kunden kompetent zu beraten. Du überzeugst mit einem verbindlichen, offenen und professionellen Auftreten und Kommunizieren. Du hast Freude am persönlichen Kundenkontakt und mithilfe von überzeugenden technischen Produktlösungen erfolgreich zu verkaufen. Mit deinem hohen Maß an Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Zuverlässigkeit arbeitest du strukturiert und lösungsorientiert – auch über längere Projektzeiträume hinweg. Der Firmenwagen ist Dein Castle im Vertriebsgebiet, kannst technische Angebote selbständig ausarbeiten, präsentieren und verhandeln, arbeitest sicher mit modernen IT-Systemen und möchtest gemeinsam mit einem engagierten Team langfristig zum Erfolg unseres Unternehmens beitragen.

WIR BIETEN DIR

- Du wirst nach Kollektivvertrag vergütet, je nach Qualifikation ist eine Überzahlung möglich!
- Technische Produkte, mit denen du einen Mehrwert für Mensch und Umwelt schaffst!
- Freiraum, um eigene Ideen zu entwickeln, umzusetzen und etwas zu bewegen sowie eine erfolgsorientierte Bezahlung!
- Das Beste kommt zum Schluss: Kolleginnen und Kollegen, die sich als Team verstehen, die unterstützen und gern und gemeinsam Erfolge feiern!

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deines Gehaltswunsches und frühestmöglichem Eintrittsdatum.

Deine Ansprechpartnerin:

Jasmin Katrina, Telefon: +49 5673 999-00

Personal@sera-web.com

www.sera-web.com