

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 eine/n:

TEAMLEITER VERTRIEB (M/W/D) BRANCHENFOKUS: INDUSTRY & PROCESS

DEINE AUFGABEN

- Fachliche und disziplinarische Führung des Vertriebsteams im Branchensegment Industry & Process
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erschließung neuer Märkte sowie Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Verantwortung für die Erreichung von Umsatz-, Margen- und Ergebniszielen
- Steuerung und Koordination von Key-Account-Aktivitäten bei strategisch wichtigen Kunden
- Unterstützung des Teams bei komplexen Projekten – von der technischen Klärung bis zur Vertragsverhandlung
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Engineering, Produktmanagement, Service, Marketing)
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Trends, Innovationen und neuen Geschäftspotenzialen
- Steuerung komplexer Kundenprojekte inklusive kaufmännischer Vertragsverhandlungen und Nachtragsmanagement
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Konferenzen und Branchenevents
- Förderung eines leistungsorientierten, motivierenden und vertrauensvollen Arbeitsklimas im Team

DEIN PROFIL

Du hast ein abgeschlossenes technisches oder wirtschaftsingenieurwissenschaftliches Studium (z. B. Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen) und bringst mehrjährige Berufserfahrung im Großanlagenbau mit – idealerweise im EPC-Projektgeschäft. Du verfügst über eine ausgeprägte technische und kaufmännische Kompetenz sowie nachweisliche Erfahrung in der Leitung von Vertriebsteams und in der erfolgreichen Umsetzung komplexer Industrieprojekte.

Du besitzt fundierte Kenntnisse im Vertragswesen, insbesondere in der kaufmännischen Vertragsverhandlung und im Nachtragsmanagement im Anlagenbau/EPC-Contracting. Der sichere Umgang mit MS Office sowie Erfahrung im Einsatz von CRM- und ERP-Systemen gehören für dich zum Alltag. Außerdem kommunizierst du verhandlungssicher auf Deutsch und Englisch – schriftlich wie mündlich.

Du überzeugst durch strategisches und analytisches Denkvermögen, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und ein hohes Maß an Kundenorientierung. Eine ausgeprägte Führungskompetenz, Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Belastbarkeit zeichnen dich ebenso aus.

Idealerweise bringst du zusätzliche Erfahrungen in der Dosiertechnik oder in verwandten Bereichen der Industrie- und Prozesstechnologie mit. Kenntnisse im Key-Account Management bei internationalen Industriekunden sind ein Plus.

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 Eintrittsdatum.

Deine Ansprechpartnerin:

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

www.sera-web.com