



Wir suchen Verstärkung für unser Team:

Technischer Verkäufer (m/w/div.)

Die SensoTech GmbH ist ein deutsches Unternehmen, mit Hauptsitz in der Nähe von Magdeburg. Wir entwickeln, fertigen und vertreiben seit 28 Jahren weltweit inline Analysesysteme für Flüssigkeiten. Unsere Geräte werden von namhaften Unternehmen aus den Bereichen Chemie, Food, Maschinen- und Fahrzeugbau sowie in der Stahlindustrie eingesetzt. Sie helfen unseren Kunden verfahrenstechnische Prozesse effektiver, ressourcenschonender und sicherer zu gestalten. Der internationale Vertrieb wird über eigene Tochterunternehmen sowie unabhängige Vertriebspartner organisiert.

Ihre Aufgaben

- Selbständige Betreuung und Beratung der internationalen Vertriebspartner sowie Endkunden per Telefon und E-Mail
- Erstellen von Angeboten und Angebotsverfolgung
- Klärung technischer Fragen in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Pflege der internationalen Stammkunden und Gewinnung von Neukunden
- Kontinuierliche Pflege unserer CRM-Datenbank

Ihr Profil

- Abgeschlossenes, technisches Studium, idealerweise erste Berufserfahrungen
- Sicheres und souveränes Auftreten am Telefon
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Gute Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit
- Umsatzorientierte, strukturierte und selbständige Arbeitsweise

Unser Angebot

- Individuelle Einarbeitung und Einstiegsmöglichkeit in den internationalen Vertrieb
- Interessante Arbeitsaufgaben mit Eigenverantwortung
- Zukunftsorientierter Arbeitsplatz in einem jungen und innovativen Arbeitsumfeld mit hochwertig ausgestatteten Arbeitsplätzen
- Kurze Kommunikations- und Entscheidungswege
- Leistungsorientiertes Vergütungsmodell
- Kostenfreier Kaffee und Tee in der eigenen Cafeteria und diverse Sportangebote für Mitarbeiter, wie Fit-Kurs und Fußball
- Regelmäßige Firmenevents wie Firmenstaffellauf, Sommerfest und Weihnachtsfeier

Ihre Bewerbung

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an bewerbung@sensotech.com (pdf-Datei).