



Wasser intelligent managen

mit Branchen-Lösungen
von SCHRAML für die
Wasser- und Abwasserwirtschaft

Gemeinsam mit Dir als **Technischer Vertrieb/Sales Engineer im Außendienst – IoT und Automation (Region Hessen, NRW, RLP)** wollen wir die Wasserversorgung aller auch in Zukunft sicherstellen.

SCHRAML prägt mit seiner Hard- und Software die Wasser- und Infrastrukturbranche. Hier nutzen wir das „Internet of Things“ zur Überwachung, Steuerung und Regelung aller kritischen Prozesse. Mit unserer Innovationskraft digitalisieren wir die gesamte Branche – vereint mit der Nachhaltigkeit und Zuverlässigkeit eines familiengeführten Technologieunternehmens.

Deine Aufgaben bei uns

Die Digitalisierung der Wasser- und Infrastrukturbranche ist in vollem Gange – sei Teil davon bei SCHRAML. Stärke mit Deinem Engagement und Vertriebsgeschick die Marktposition von SCHRAML. Unsere Produkte sind das Gehirn und Nervensystem der Wasserwirtschaft – sie überwachen, steuern und optimieren alle Prozesse und Daten. Setze auf unserer Produkt- und Innovationsstärke auf und erweitere unsere vertriebliche Schlagkraft in der Region Hessen, NRW und Rheinland-Pfalz.

Deine Aufgaben sind im Detail:

- ▶ B2B Kundenakquise vom Erstkontakt, über die Erarbeitung von Kundenanforderungen und Angeboten bis zum Vertragsabschluss und dem langfristigen Aufbau von Kundenbeziehungen
- ▶ Lösungsorientierte und kundenspezifische Präsentation der Prozessleit-, Fernwirk- und Automatisierungstechnik bei Anlagenbetreibern, Elektro-Anlagenbauern und Planungsbüros
- ▶ Ausbau der Installationsbasis in der Fokus-Region inkl. strategischem Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Multiplikatoren
- ▶ Enge Zusammenarbeit mit dem technischen Support und der Produktentwicklung
- ▶ Repräsentation und Kundenakquise auf Messen, Fachtagungen und Kundenveranstaltungen sowie (kommunale) Verbandsarbeit

Dein Schlüssel zum Erfolg bei uns

- ▶ Kaufmännische oder technische Ausbildung oder Studium
- ▶ Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und **gutes Gespür für Menschen, Themen und Bedürfnisse**
- ▶ Erfahrung und Spaß im Vertrieb technischer und erklärungsbedürftiger Produkte
- ▶ Ehrgeiz vereint mit Lernbereitschaft und Interesse an Themen rund um **Industrie 4.0, Umweltwirtschaft, IoT, Automation**
- ▶ Reisebereitschaft (Basis: Home Office) und Zuverlässigkeit
- ▶ Unternehmerische Persönlichkeit mit Teamgeist, strukturierter Arbeitsweise und Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen

Das zeichnet SCHRAML aus

- ▶ Vielseitige und anspruchsvolle Vertriebsaufgaben im **Zukunftsmarkt Wasser- und Umwelttechnik**
- ▶ Umfassende Einarbeitung in unser dynamisches Umfeld
- ▶ Familiäres und vielseitiges Team mit **besonderer Unternehmenskultur** – bis ins Home Office spürbar
- ▶ Schnelle Entscheidungen, direkte Kommunikationswege, **hohe Innovationsrate und Eigenverantwortung**
- ▶ Langfristige Perspektiven bei einem erfolgreichen, mittelständischen Familienunternehmen



Frühester Arbeitsbeginn: flexibel, ab sofort | Bitte sende Deine vollständigen Unterlagen (Anschreiben, CV, Zeugnisse, Startdatum, Gehaltswunsch) als PDF an Dr. Stephanie Kauf-Schraml | bewerbung@schraml.de | Fragen? Dann melde dich gerne: 08062/7071 0

Die SCHRAML GmbH mit Sitz in 83620 Vagen liegt zwischen München und Rosenheim am Irschenberg.

Weitere Informationen über uns finden Sie unter www.schraml.de