



Wasser intelligent managen

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

Gemeinsam mit Ihnen als **Vertriebsmanager(in) im Außendienst – IoT und Automation (Region Mitte-West oder Nord-Ost)** 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.

Ihre Aufgaben bei uns

Die Digitalisierung der Wasser- und Infrastrukturbranche ist in vollem Gange – seien Sie Teil davon bei SCHRAML. Stärken Sie mit Ihrem 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. Setzen Sie auf unserer Produkt- und Innovationsstärke auf und erweitern Sie unsere vertriebliche Schlagkraft in der Region Mitte-West (ca. Hessen, NRW und Rheinland-Pfalz) oder Nord-Ost (ca. Schleswig-Holstein, Bremen, Mecklenburg, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Berlin).

Ihre 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

Ihr Schlüssel zum Erfolg bei uns

- ▶ Kaufmännisches oder technisches Studium oder vgl. Qualifikation
- ▶ 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: 08062/7071 0

Die SCHRAML GmbH mit Sitz in 83620 Vagen liegt zwischen München und Rosenheim am Irschenberg. Weitere Informationen über uns findest du unter www.schraml.de