

Wir sind ERIKS. Wir sind ein Experte für Industriekomponenten.

ERIKS ist Experte für Komponenten, die entscheidend zur Leistungsfähigkeit von Industrieprodukten und -prozessen beitragen. Insbesondere für die Bereiche Dichtungs- und Polymertechnik, Industriedichtungen, Industriearmaturen und Regeltechnik, Industrieschläuche, Fluid Power, Antriebstechnik und Arbeitsschutz und Betriebsunterhalt.

Unsere Kunden stehen bei uns an erster Stelle. Wir verstehen ihre Herausforderungen und nutzen unser Anwendungs-Know-how, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, zu fertigen und zu liefern, mit denen sie ihre Performance verbessern können.

Wir haben den Mut, den Status quo zu hinterfragen und gemeinsam die vielfältigen Perspektiven und Fachkenntnisse zu nutzen, die erforderlich sind, um unsere Versprechen und Ambitionen auf zuverlässige und verantwortungsbewusste Weise zu erfüllen.

Wir setzen uns dafür ein, Mensch und Umwelt zu schützen. Damit sorgen wir für eine sichere Basis, auf der die Effizienz, Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit unserer Kunden verbessert werden kann.

Making industry perform better.

Werden Sie Teil von ERIKS!



Zur Unterstützung im Außendienst suchen wir Sie ab sofort als

Account Manager (m/w/d)

Was Sie bei uns erwartet:

- Nachhaltiger und profitabler Ausbau unseres Geschäfts in allen ERIKS-Produktbereichen bei unseren Fokus-Kunden im Vertriebsgebiet
- Betreuung größerer Bestandskunden im Vertriebsgebiet
- Ermittlung von Kundenpotentialen und Erarbeitung/Umsetzung von Strategien zusammen mit den produktorientierten Business Units
- Verantwortung für die Verfolgung von Anfragen und Angeboten mit Schwerpunkt auf Vertriebsprojekten
- Enge Zusammenarbeit mit den Application Engineers bei technischen Projekten und Koordination der Aktivitäten beim Kunden über alle Produktbereiche
- Budgeterstellung und Budgetverantwortung für das Vertriebsgebiet
- Dokumentation der Aktivitäten beim Kunden im CRM sowie Sicherstellung der Kunden-Stammdatenqualität
- Verhandlungspartner für kommerzielle Themen und Bindeglied zum Vertriebsinnendienst

Was Sie mitbringen:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung mit einem kaufmännischen und/oder einem technischen Hintergrund
- Ausgeprägte Ziel- und Ergebnisorientierung, hohe Entscheidungsstärke sowie überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Flexibilität
- Priorisierung von Zielen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten
- Hohe Serviceorientierung gegenüber internen und externen Kunden
- Verhandlungssichere Kenntnisse in Englisch
- Erfahrung im Umgang mit den gängigen MS Office Anwendungen, CRM und Warenwirtschaftssystemen
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Was wir Ihnen bieten:

- Spannende und abwechslungsreiche Herausforderung in einem wachsenden internationalen Unternehmen
- Teilnahme an professionellen Vertriebstrainings im B2B Umfeld und regelmäßige Weiterbildungen
- Attraktive Vergütung mit variablem Gehaltsbestandteil
- Bike Leasing
- Corporate Benefits
- Vermögenswirksame Leistungen
- betriebliche Altersvorsorge
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- 30 Tage Urlaub
- Firmenfahrzeug mit Tankkarte auch zur privaten Nutzung

Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe der Stellennummer **NN 387** per E-Mail (Größe max. 5 MB) an recruiting@eriks.de.