



Wir sind **ERIKS**. Wir sind ein Experte für Industriekomponenten.

ERIKS Deutschland ist technischer Partner für die Industrie. Wir liefern nicht nur Produkte, sondern unterstützen unsere Kunden mit technischer Beratung und Lösungen in Bereichen wie Dichtungstechnik, Fluidtechnik, Antriebstechnik und Arbeitsschutz. Als Teil der internationalen **ERIKS** Gruppe ist das Unternehmen in ein globales Netzwerk eingebunden. Gleichzeitig ist **ERIKS** Deutschland regional verankert und nah an den Anforderungen seiner Kunden.

Zur Unterstützung im Außendienst suchen wir für den Raum Köln / Düsseldorf / Dortmund ab sofort einen

Account Manager (m/w/d) im Außendienst für technische Produkte

Was Sie bei uns erwartet:

- Nachhaltiger und profitabler Ausbau unserer Kundenbeziehungen für alle ERIKS Produktbereiche bei unseren Fokus-Kunden im technischen Industrieumfeld
- Betreuung größerer Bestandskunden in ihrem Vertriebsgebiet Köln / Düsseldorf / Dortmund mit den PLZ 41... - 47... / 50...-53... / 57...-58...
- 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 Vertriebsprojekte für technische Produkte
- 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:

- Eine verkaufstarke Persönlichkeit mit technischer und/oder kaufmännischer Ausbildung oder Studium und einem guten technischen Verständnis
- Ca. 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb des technischen Handels oder in einem branchennahen Umfeld
- Ausgeprägte Ziel- und Ergebnisorientierung, hohe Entscheidungsstärke sowie Einsatzbereitschaft
- 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
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Was wir Ihnen bieten:

- Spannende und abwechslungsreiche Herausforderung in einem wachsenden internationalen Unternehmen
- Teilnahme an professionellen Vertriebsstrainings im B2B Umfeld und regelmäßige Weiterbildungen ♣
Ein Vertriebsgebiet, das tägliche Heimkehr an den Wohnort bietet
- Attraktive Vergütung mit variablem Gehaltsbestandteil
- Bike Leasing
- Corporate Benefits
- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld, 30 Tage Urlaub
- Firmenfahrzeug mit Tankkarte auch zur privaten Nutzung

Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung per E-Mail (Größe max. 5 MB) mit Angabe der Stellennummer NN419 an jobs@reiff-gruppe.de



Für weitere Informationen steht Ihnen Nadja Armbruster gerne zur Verfügung.

nadja.armbruster@reiff-gruppe.de

Besuchen Sie uns auf Instagram oder LinkedIn!

