

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 unserer Business Unit Industrieschlauch suchen wir Sie ab sofort als

Application Engineer / Produktspezialist Industrieschlauch (m/w/d) im technischen Vertriebsaußendienst für die Region Süd (Application Engineer)

Was Sie bei uns erwartet:

- Herstellerübergreifende Beratung des Kunden im Bereich Industrieschlauch und einem erweiterten Sortiment aus dem Bereich Fluid Power / Hydraulik und Industriearmaturen.
- Identifizierung und Akquise von potenziellen Kunden in enger Abstimmung mit den regionalen Vertriebskollegen
- Lösung komplexer anwendungsspezifischer Probleme vor Ort
- Bedarfsermittlung und Auslegung des technisch optimalen Angebots
- Kalkulation und Nachverfolgung von Angeboten in Zusammenarbeit mit den Kollegen im Innendienst/Vertriebsregion
- Einflussnahme auf technische Spezifikationen und Ausschreibungen beim Kunden
- Produkt- und anwendungsbezogene Schulungen der Vertriebskollegen
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse, um Verkaufschancen zu erkennen
- Kontinuierliche Pflege und Entwicklung von technischem Know-how und herstellerübergreifenden Produktkenntnissen
- Eigenständige Planung der Arbeitswoche inkl. entsprechender Dokumentation im CRM

- Mitwirkung bei der Budgetplanung und die erfolgreiche Umsetzung der Vertriebsziele

Was Sie mitbringen:

- Idealerweise eine technische Ausbildung mit Zusatzqualifikation im Vertrieb
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Außendienst von technischen Lösungen
- Sehr gute Produkt- und Anwendungskennntnisse im Bereich Industrieschlauch
- Spaß am Beraten und Verkaufen von anspruchsvollen technischen Lösungen
- Routinierter Umgang mit MS-Office und erste Kenntnisse mit SAP wünschenswert
- Engagement, Teamgeist und Begeisterungsfähigkeit
- Wohnsitz idealerweise im Vertriebsgebiet (Bayern/Baden-Württemberg)

Was wir Ihnen bieten:

- Spannende und abwechslungsreiche Herausforderung in einem wachsenden internationalen Unternehmen
- Kontinuierliche aufgabenspezifische und individuelle Weiterentwicklung für verschiedene Karrierewege
- Berufsgruppenorientiertes Bonussystem sowie Prämien bei Betriebsjubiläen
- Vertrauensvolle und offene Unternehmenskultur sowie flache Hierarchien
- Neutraler Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie 30 Tage Urlaub

Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe der Stellennummer **NN 421** per Email (Größe max. 5 MB) an recruiting@eriks.de.