

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 Industriedichtungen suchen wir Sie ab sofort als

Technischer Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (Dichtungstechnik) (m/w/d)

für den Raum Hamburg / Nord / Nord-Ost Deutschland

Was Sie bei uns erwartet:

Vertrieb & Geschäftsentwicklung

- Ausbau Ihres Vertriebsgebiets mit klarer Umsatz- und Margenverantwortung
- Systematische Neukundengewinnung und Entwicklung langfristiger Partnerschaften
- Identifikation und Realisierung von Wachstumspotenzialen in bestehenden Accounts
- Aktive Steuerung von Angebots- und Ausschreibungsprozessen

Technische Beratung & Lösungsentwicklung

- Kompetente Beratung von Kunden zu industriellen Dichtungslösungen
- Analyse von Anwendungen vor Ort und Entwicklung kundenspezifischer Lösungen
- Enge Abstimmung mit internen Spezialisten, Produktion und Lieferanten

Marktposition & Organisation

- Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Technologietrends
- Mitgestaltung von Spezifikationen und Standards bei Kunden
- Positionierung von ERIKS als innovativer Entwicklungspartner
- Enge Zusammenarbeit mit Innen- und Außendienstkollegen
- Strukturierte Planung Ihrer Vertriebsaktivitäten
- Transparente Dokumentation und Reporting Ihrer Pipeline
- Verhandlungspartner für kommerzielle Themen und Bindeglied zum Vertriebsinnendienst

Was Sie mitbringen:

Fachliche Qualifikation

- Technische oder technisch-kaufmännische Ausbildung, idealerweise ergänzt durch Weiterbildung (z. B. Techniker, Studium)
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb – idealerweise in der Dichtungs-, Fluid- oder Industriekomponentenbranche
- Gute Kenntnisse in der Anwendungstechnik von Dichtungslösungen (vorteilhaft)

Persönliche Stärken

- Ausgeprägte Vertriebs- und Abschlussstärke
- Hohe Kundenorientierung und Beratungskompetenz
- Analytisches Denken und technische Problemlösungskompetenz
- Eigeninitiative, Struktur und unternehmerisches Handeln
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten auf allen Ebenen

Was wir Ihnen bieten:

- Technologieführer statt Händler: Zugang zu führenden A-Marken und eigener Engineering-Kompetenz
- Lösungsverkauf statt Produktverkauf: Fokus auf Mehrwert und Anwendungserfolg
- Internationale Stärke, lokale Nähe
- Stabiles Wachstum und klare Strategie im Industriesektor
- Attraktives Fixgehalt + leistungsorientierter Bonus
- Neutraler Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung
- Moderne Arbeitsmittel und hohe Flexibilität
- Strukturierte Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildung
- Klare Entwicklungsperspektiven innerhalb eines internationalen Konzerns

Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe der Stellennummer **NN 440** per E-Mail (Größe max. 5 MB) an recruiting@eriks.de.