

ERIKS ist ein spezialisierter Industriedienstleister, der eine breite Palette an **technischen Produkten, maßgeschneiderten Lösungen** sowie **Co-Engineering** und zugehörige Services anbietet. Wir unterstützen Kund*innen in verschiedenen Industriesegumenten dabei, die **Leistung ihrer Produkte zu verbessern** und die **Gesamtbetriebskosten zu senken**.

Unser technisches Know-how bildet die Grundlage für unsere Spezialisierung. Während der letzten 80 Jahre haben wir eine tiefgreifende Expertise in den Bereichen Dichtungs- und Polymertechnik, Industriedichtungen, Industriearmaturen und Regeltechnik, Industrie- und Hydraulikschläuche, Industriekunststoffe, Antriebstechnik und Lager, Fördersysteme sowie Werkzeuge, Arbeitsschutz und Betriebsunterhalt aufgebaut. Unser Angebot umfasst A-Marken sowie unsere eigenen ERIKS-Produkte. Ein starker **Fokus auf Digitalisierung** in Kombination mit wertvollen Dateneinsichten ermöglicht es uns, neue Dienstleistungen zu entwickeln und Prozesse für unsere Kund*innen zu verbessern. Wir bei ERIKS stehen für den Ansatz „**Good Business**“. Wir schätzen die langfristigen Beziehungen zu unseren Stakeholdern, führen Geschäfte auf faire und transparente Weise und tragen unseren Teil zu einer besseren und nachhaltigeren Gesellschaft bei.

Die weltweit 6.500 qualifizierten Mitarbeitenden von ERIKS unterstützen Kund*innen bei der OEM-Fertigung (Original Equipment Manufacturing) und bei Wartungs- und Reparaturarbeiten (Maintenance, Repair and Overhaul, MRO). ERIKS hat derzeit Niederlassungen in 17 Ländern, mit einer starken Position in Westeuropa und Nordamerika, sowie einer Präsenz in Südostasien.



Zur Unterstützung unseres Außendienstes suchen wir ab sofort einen

Account Manager für den technischen Außendienst (m/w/d) für die Region Baden/Schwarzwald

Was Sie bei uns erwartet:

- Nachhaltiger und profitabler Ausbau unseres Geschäfts in allen ERIKS-Produktbereichen bei unseren Fokus-Kunden im Vertriebsgebiet Baden/Schwarzwald
- Betreuung größerer Bestandskunden im Vertriebsgebiet
- Ermittlung von Kundenpotentialen und Erarbeitung/Umsetzung von Strategien zusammen mit den produktorientierten Business Units und dem Key Account Management
- 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:

- Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung mit einem kaufmännische oder einem technischen Hintergrund
- ausgeprägte Ziel- und Ergebnisorientierung, hohe Entscheidungsstärke sowie überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Flexibilität
- Teilnahmen an professionellen Vertriebstrainings im B2B Umfeld und regelmäßige Weiterbildungen
- 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 und modernen Warenwirtschaftssystemen

Was wir Ihnen bieten:



Let's make industry work better

- Spannende und umfangreiche Herausforderungen in einem internationalen Unternehmen
- Neutraler Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Aufgabenspezifische Weiterbildungsprogramme über ERIKS fit
- Berufsgruppenorientiertes Bonussystem

Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe der Stellennummer **NN847** per Email (Größe max. 5 MB) an recruiting@eriks.de

