

ERIKS ist ein spezialisierter Industriedienstleister. Wir helfen unseren Kunden, bessere Produktionslinien, Komponenten, Maschinen und Industrieprojekte zu betreiben und zu entwickeln – und das alles bei gleichzeitiger Kostensenkung.

ERIKS bietet über 900.000 technische Produkte von A-Marken und Eigenmarken an. Durch unser Produkt- und Anwendungs-Know-how, unser technisches Fachwissen und einer breiten Palette an technischen Dienstleistungen sorgt ERIKS dafür, dass die Industrie besser arbeitet.

Mit Hilfe unserer Supply Chain Services liefern wir diese Lösungen direkt zu unseren Kunden. 5.000 qualifizierte Mitarbeitende in 12 Ländern in Westeuropa und Asien arbeiten jeden Tag hart daran, diese Lösungen zum Leben zu erwecken.

Let's make industry work better



Zur Unterstützung im Außendienst suchen wir Sie ab sofort als

## Account Manager (m/w/d) für das Gebiet Emsland

### 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:

- Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung mit einem kaufmännischen und/oder einem technischen Hintergrund
- Eine ausgeprägte Ziel- und Ergebnisorientierung, hohe Entscheidungsstärke sowie überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Flexibilität

- Die Priorisierung von Zielen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten
- Eine hohe Serviceorientierung gegenüber internen und externen Kunden
- Verhandlungssichere Kenntnisse in Englisch
- Erfahrung im Umgang mit den gängigen MS Office Anwendungen, CRM und Warenwirtschaftssystemen

## Was wir Ihnen bieten:

- Spannende und abwechslungsreiche Herausforderung in einem wachsenden internationalen Unternehmen
- Die Teilnahme an professionellen Vertriebsstrainings im B2B Umfeld und regelmäßige Weiterbildungen
- Kontinuierliche aufgabenspezifische und individuelle Weiterentwicklung für verschiedene Karrierewege
- Berufsgruppenorientiertes Bonussystem sowie Prämien bei Betriebsjubiläen
- Vertrauensvolle und offene Unternehmenskultur sowie flache Hierarchien
- Bike Leasing, Corporate Benefits und Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie 30 Tage Urlaub

Für weitere Informationen steht Ihnen Sven Kaprolat unter [sven.kaprolat@eriks.de](mailto:sven.kaprolat@eriks.de) gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe der Stellennummer **NN 293**, Ihrer Gehaltsvorstellung und des nächstmöglichen Eintrittstermins per Email (Größe max. 5 MB) an [recruiting@eriks.de](mailto:recruiting@eriks.de).