

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 unserer Business Unit Industriedichtungen suchen wir Sie ab sofort als
Application Engineer / Fachberater (m/w/d) Industriedichtungen im technischen Vertriebsaußendienst

Raum Köln/Bonn & Raum Frankfurt a. M./Mannheim

Was Sie bei uns erwartet:

- Beratung des Kunden im Bereich Industriedichtungen
- Identifizierung und Akquise von potentiellen Kunden
- Lösung komplexer anwendungsspezifischer Probleme vor Ort
- Auslegung des technisch optimalen Angebots
- 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 Entwicklung von technischem Know-how und herstellerübergreifenden Produktkenntnissen
- Abstimmung mit den regionalen Vertriebskollegen
- Eigenständige Planung der Arbeitswoche inkl. entsprechender Dokumentation
- Budgetplanung und die erfolgreiche Umsetzung der Vertriebsziele

Was Sie mitbringen:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten, vorzugsweise von Industriedichtungen / Dichtungsbranche
- Versierte Erfahrung im Außendienst von technischen Lösungen oder Ambition im Vertriebsaußendienst Erfolge zu erzielen
- Sehr gute Produkt- und Anwendungskenntnisse im Bereich Industriedichtungen ist wünschenswert
- Spaß am Beraten und Verkaufen von anspruchsvollen technischen Lösungen
- Überzeugungskraft und Kommunikationsstärke
- Strukturierte, erfolgsorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Wohnsitz idealerweise im Vertriebsgebiet

Was wir Ihnen bieten:

- Spannende und umfangreiche Herausforderungen in einem internationalen Unternehmen
- Eigenständiges Arbeiten gerne auch aus dem Home-Office heraus
- Neutraler Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Berufsgruppenorientiertes Bonussystem

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen Hani Rassem unter hani.rassem@eriks.de gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns über Ihre vollständige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Stellennummer **NN261** per E-Mail (Größe max. 5 MB) an recruiting@eriks.de.