



Die ERZET-Handelsgesellschaft mbH, gegründet 1972, mit Hauptsitz in Essen und Niederlassungen in Berlin und Freiberg, ist ein mittelständisches Unternehmen im Bereich der **Rohrverbindungstechnik aus Stahl und Edelstahl**. Wir gehören zu den größten Händlern Europas im Bereich Rohrzubehör.

Mit einem hochspezialisierten Lagerprogramm im Bereich des Rohrzubehörs sind wir in der Lage, unseren Kunden alle notwendigen Werkstücke für eine sichere Verbindung zur Verfügung zu stellen. Wir stehen unseren Kunden jederzeit mit fachmännischem Rat und prompter Lieferung zur Seite. Werden auch Sie Teil unseres Teams! Für unseren **Standort in Freiberg/Sachsen** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager (m/w/d) im Bereich B2B

Was sind Ihre Aufgaben?

- Neukundenakquise sowie Betreuung von Bestandskunden mit Weiterentwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen – inklusive Besuche der Kunden vor Ort
- Umsatzverantwortung für das betreute Gebiet bzw. die betreuten Kunden
- Schriftliche/telefonische Kundenkorrespondenz in deutscher und englischer (optional) Sprache
- Erkennung und Entwicklung von Kundenpotenzial, Generierung von Projekten
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und Erstellung von Markt- bzw. Potenzialanalysen
- Eigenständige systemseitige Eingabe von Angeboten und Aufträgen
- Eigenständige Abwicklung bestehender Aufträge inkl. After-Sales-Service
- Erstellen einer jährlichen Kundenzufriedenheitsanalyse
- Prüfung von Zahlungs-, Liefer- und Kreditkonditionen, eigenständige Reklamationsbearbeitung
- Mitwirkung in der Marketingarbeit
- Durchführung von Weiterbildungsmaßnahmen in Absprache mit dem direkten Vorgesetzten

Was erwarten wir?

- Eine kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im Vertrieb oder ambitionierte Berufsanfänger mit sehr hoher Vertriebsaffinität
- Branchenkenntnisse im Handel für Rohr-/ Rohrzubehör sind von Vorteil
- Erfahrung in der Projekt- und Objektarbeit
- Ein kontaktfreudiges und überzeugendes Auftreten
- Eine eigenverantwortliche, dynamische und kundenorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Ausdrucksweise in Wort und Schrift
- Gute Kenntnisse im Umgang mit dem MS Office-Paket
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen
- Teamfähigkeit und Kommunikationsstärke

Was bieten wir Ihnen?

- Ein umfangreiches Produktprogramm, welches in Breite und Tiefe in Europa seinesgleichen sucht.
- Ein traditionelles, aber zukunftsorientiertes Unternehmen, welches zu den Top 3 der Branche gehört
- Ein internationales Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Eine flache Hierarchie ermöglicht schnelle und kreative Zusammenarbeit
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Eine intensive Betreuung während der Einarbeitungszeit

Sie haben Interesse?

Wir freuen uns auf Sie! Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin per Mail an: m.brockhaus@erzet.de.

Anschrift für postalische Bewerbungen: **ERZET-Handelsgesellschaft mbH**
 Mirko Brockhaus
 Kupferdreher Straße 4-6
 45257 Essen

Diskretion und Einhaltung von Sperrvermerken sind bei uns selbstverständlich.