



Kennziffer: 26130 / Vertrieb / Festanstellung / Vollzeit / Unbefristet

- Festlegung jährlicher weltweiter Vertriebsziele für Ersä Tools (W1, W2, W3, W4) in Zusammenarbeit mit dem Leiter des Geschäftsbereiches Ersä Tools und Rework sowie den globalen Regionalleitern, zudem die Entwicklung ergänzender Strategien zur Zielerreichung
- Analyse von Märkten, Kundensegmenten, Chancen und Potenzialen für den weltweiten Vertrieb von Lötwerkzeugen
- Aufbau, Ausbau und Optimierung des bestehenden und neuen globalen Vertriebsnetzes sowie Erweiterung des digitalen Vertriebs von Werkzeugprodukten
- Erstellung, Kommunikation, Umsetzung und Überwachung jährlicher Vertriebsziele, Teilziele, Strategien und Taktiken gemeinsam mit dem globalen Vertriebsteam
- Einführung und Nutzung von Berichtssystemen, die es dem globalen Vertriebsteam ermöglichen, monatliche Ziele und Aktivitäten zu melden, sowie die Erstellung und Nutzung von Verfahren für die monatliche Berichterstattung an den Leiter des Geschäftsbereiches Ersä Tools und Rework
- Schulung und Weiterentwicklung des Teams von Vertriebsmanagern für den Werkzeugvertrieb, um diese bei der Erreichung ihrer individuellen Ziele zu unterstützen
- Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement zur Steuerung der Weiterentwicklung des Werkzeug-Produktportfolios
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam bei der Entwicklung von Marketingstrategien, -materialien und -plänen für Messen, Tech Days sowie ähnliche interne und externe Veranstaltungen

- Arbeiten im Main Spessart in einem international ausgerichteten Familienunternehmen mit Tradition und Werten
- Spannende Projekte in engagierten Teams
- Offenes, familienfreundliches Betriebsklima
- Gute Einarbeitung und Förderung der persönlichen Kompetenzen durch unser modernes Personalentwicklungskonzept
- "Attraktiver Arbeitgeber"-Programm (flexibles Arbeiten, Home Office, Weiterbildung, Kinderferienbetreuung, Vergünstigungen bei verschiedenen Kooperationspartnern etc.)
- Attraktive Vergütung plus Mitarbeitererfolgsbeteiligung

Ersa GmbH & Co. KG
Leonhard-Karl-Str. 24 | 97877 Wertheim | www.ersa.de



- Bereitschaft zu internationalen Reisen
- Fähigkeit, zielgruppengerechte Präsentationen zu erstellen und zu halten
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Interkulturelle Kompetenz, Durchsetzungsvermögen und diplomatisches Geschick
- Hervorragende Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kenntnisse der MS-Office-Programme
- SAP-Grundkenntnisse wünschenswert
- Technischer Hintergrund sowie Verständnis für die Produktlinie „Tools“ (Werkzeuge) von Vorteil

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

[Jetzt bewerben](#)

Erska GmbH & Co. KG
Leonhard-Karl-Str. 24 | 97877 Wertheim | www.ersa.de