



Ergotron – Über das Unternehmen

Ergotron (www.ergotron.com) wurde 1982 gegründet und ist heute mit rund 1.400 Mitarbeitern globaler Marktführer von Befestigungs- und Mobilitätsprodukten für Technologie am Arbeitsplatz. Alle Produkte haben das Ziel, das ergonomische Arbeiten mit digitalen Displays und Endgeräten zu optimieren und damit ein gesünderes und produktiveres Arbeitsumfeld zu schaffen. Ergotron ist bekannt für die Entwicklung von innovativen Lösungen, hat globale Standards gesetzt und hält über 200 Patente.

Eine kleine, dezentral organisierte und schlagkräftige Vertriebsmannschaft betreut Vertriebspartner und Endkunden im deutschsprachigen Teil der D-A-CH-Region. 2022 konnte der Umsatz um gut 9% gesteigert werden. Um durch verkleinerte Gebiete noch näher an seine Kunden heranzurücken und diese intensiver betreuen zu können sucht Ergotron nun einen weiteren engagierten, hochmotivierten und beziehungsstarken Außendienstprofi als:

Regional Account Manager (m/w/d)

Region Deutschland Zentral/Ost (PLZ 0, 34-37, 90-99), HomeOffice

Aufbau, Pflege und Entwicklung von Geschäftsbeziehungen zu Endkunden in den Bereichen Industrie, Logistik, Gesundheitswesen und Administration/Verwaltung – gemeinsam mit ihren Partnern oder alleine zu deren Unterstützung.

Ihre Aufgaben

- Umfassende Vertriebsverantwortung für die Region Zentral/Ost (PLZ 0, 34-37, 90-99).
- Aufbau, Pflege und Entwicklung von Geschäftsbeziehungen zu Endkunden in den Bereichen Industrie, Logistik, Gesundheitswesen und Administration/Verwaltung – überall dort, wo ein Arbeitsplatz geschaffen oder verbessert werden muss.
- Intensive Pflege und Ausbau der engen Zusammenarbeit mit bestehenden Partnern wie IT-Systemhäusern, dem Bürofachhandel und anderen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Ergotron Team, bestehend aus Channel-, Distributions- und Regional Account Managern, um gemeinsam überregionale Schlüsselkunden zu gewinnen und die Ergotron-Strategie in Erfolge umzusetzen.

Ihr Profil

- Fundierte kaufmännische Ausbildung / Studium mit technischem Verständnis / Geschick oder alternativ fundierte technische Ausbildung mit kaufmännischem Verständnis.
- Einige Jahre **Berufserfahrung im B2B Sales**, im IT Bereich, im Gesundheitswesen oder in der Büroumgebung wären von Vorteil und **Erfahrung im (Key) Account Management**.
- Gutes Verständnis der Herausforderung und Dynamik im **indirekten Vertrieb**.
- Gute, praxiserprobte Englischkenntnisse zur Kommunikation in einem internationalen Unternehmen.
- Ausgeprägte Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet und die Fähigkeit, aus dem Homeoffice heraus selbstständig und motiviert zu agieren.

Was Ergotron Ihnen bietet

- Ein innovatives, globales und **sehr erfolgreiches Unternehmen** mit Renommee, guten Referenzen und nachweislich guten Wachstumszahlen.
 - Sie werden in Ihre neuen Aufgaben **gründlich eingearbeitet** und werden auch danach in Ihrer zielgerichteten Fort- und Weiterbildung unterstützt.
 - Ein angenehmes, kollegiales und wertschätzendes Klima, kurze Entscheidungswege und die Vorteile eines internationalen Umfelds.
 - Ein **Höchstmaß an Gestaltungsspielraum** und die Möglichkeit, **eigene Ideen** einzubringen. Als Regional Account Manager kommunizieren Sie mit wichtigen Schnittstellen, um das bestmögliche Ergebnis für Ihren Verantwortungsbereich zu erzielen.
 - Ein attraktives, leistungsorientiertes Vergütungspaket (inkl. Firmenwagen mit privater Nutzungsmöglichkeit, Gehaltsumwandlung).
-

Bitte bewerben Sie sich online durch Anklicken des Bewerberbutton ([Zeitaufwand unter 1 Minute](#)) und senden Sie uns, neben Ihren persönlichen Kontaktinformationen vor allem Ihren Lebenslauf und ein Anschreiben zu. Zeugnisse werden im ersten Schritt nicht benötigt.
Für erste Fragen steht Ihnen Floor Knipping (floor.knipping@ergotron.com) unter der Telefonnummer +31626324275 gerne zur Verfügung.