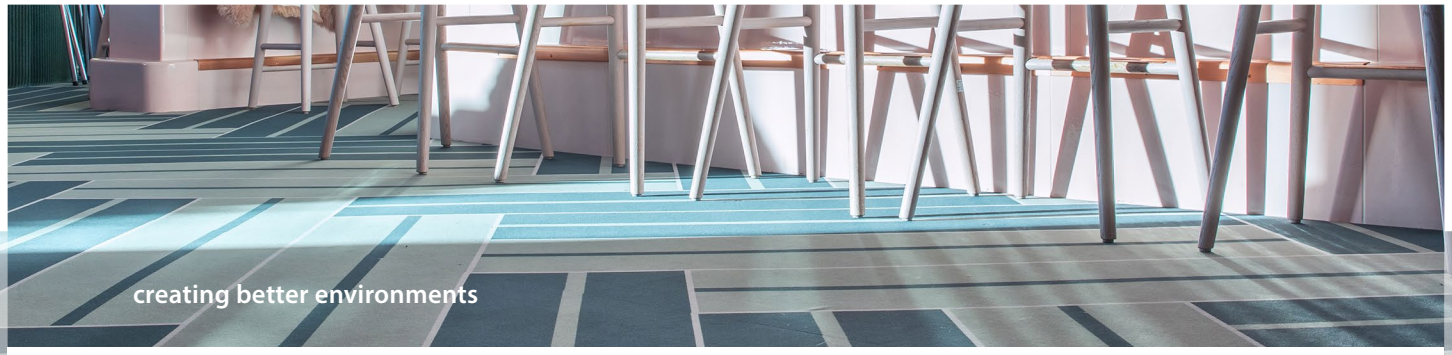

Der Geschäftsbereich Flooring Systems bietet ein breites und attraktives Produktangebot von umweltfreundlichem Linoleum, hochwertigen Vinylbodenbelägen, Sauberlaufsystemen, Teppichfliesen, Nadelvliesbelägen sowie Flotex, dem waschbaren Hightech-Textilboden, an. Dank ihrer ausgezeichneten Gebrauchseigenschaften und ihres attraktiven Designs sind diese Bodenbeläge die erste Wahl für öffentliche Gebäude, Warenhäuser, Krankenhäuser und Einrichtungen im Gesundheitsbereich, für Schulen, Bibliotheken, Geschäftsräume, Freizeitzentren, Hotels, Restaurants und Cafeterias sowie für Anwendungen im Wohnbereich. Mit einem Marktanteil von rund 70% ist Forbo weltweiter Marktführer bei Linoleum.
Flooring Systems bietet unter dem Markennamen Eurocol auch Fertigklebstoffe zum Verlegen von Bodenbelägen, Parkett und Keramikfliesen, Nivellier- und Ausgleichsmassen für die Bauindustrie sowie Flüssigböden an.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir schnellstmöglich einen engagierten

Gebietsleiter (gn) im Außendienst für die Region nordwestliches Niedersachsen

Welche Aufgaben stellen wir?

Die klassische Kaltakquise gibt es bei uns nicht.
• Zu Ihrer Kernaufgabe gehört die intensive Betreuung des bestehenden regionalen Kundenstamms aus Objekteuren, Bodenlegern, Raumausstattern und Großhändlern und damit die intensive Pflege und Vertiefung unserer partnerschaftlichen Beziehungen
• Konsequente Objektverfolgung, von der Leadqualifizierung bis zum Auftrag
• Bei Entscheidern aus Hochbauämtern, Architekten und Planern eruieren Sie Bedarf und beraten unsere Produkte
• Sie sind von Anfang an eigenverantwortlich für das operative und strategische Management Ihres Verkaufsgebietes zuständig
• Ihren Arbeitsalltag planen und organisieren Sie dabei eigenständig

Welches Profil spricht uns an?

• Sie haben nach Ihrer Ausbildung/Studium bereits die ersten Erfahrungen im Vertrieb gesammelt
• Sie sind kommunikativ und haben Spaß am Umgang mit Kunden, persönlich und auch unter Einsatz neuer Kommunikationskanäle
• Kunden- und lösungsorientiertes Denken und Handeln gehören zu Ihren Stärken
• Sie sind absolut zuverlässig und nehmen Ihren Erfolg gern selbst in die Hand... doch Sie sind auch ein guter Teamplayer, der jederzeit unterstützt und auch Unterstützung annimmt
• Sie arbeiten gerne in einem strukturierten Umfeld mit unterstützenden Systemen z.B. CRM etc.
• Neugierde, Flexibilität, Lern- und Veränderungsbereitschaft sind für sie selbstverständlich

Was bieten wir?

Unser Professional Sales Einarbeitungsprogramm bereitet alle neuen Vertriebsmitarbeitenden, in den ersten Monaten, ideal auf ihren Job vor – dazu gehören neben mehrwöchigen Trainings auch ein individuelles „Coaching on the Job." Sie werden dadurch strukturiert und intensiv unsere Produkte, Prozesse und Kunden kennenlernen.
• Auf Sie warten eine Festanstellung, mit Raum für persönliche Entwicklung, eine moderne IT-Infrastruktur und ein gelebter, kooperativer Führungsstil
• Wir pflegen eine Mentalität zur „offenen Tür"
• Persönliche Entwicklungsgespräche und daraus resultierende Weiterbildungsmaßnahmen fordern und fördern Sie stetig und ebnen Ihnen den Weg für berufliche Weiterentwicklung
• Neben einer leistungsorientierten Vergütung erhalten Sie eine moderne IT-Ausstattung und einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung
• Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge und/oder vermögenswirksamen Leistung können Sie auch in Anspruch nehmen
• Auch bieten wir die Möglichkeit zur Einrichtung von Zeitwertkonten
• Wir bieten ebenfalls die Möglichkeit des „Dienstrad-Leasings"
• Im Rahmen unseres betrieblichen Gesundheitsmanagements übernehmen wir Kosten für Präventionsmaßnahmen und Arbeitshilfen
• Team-Veranstaltungen „wir feiern Erfolge gemeinsam"