



creating better environments

Der Geschäftsbereich Flooring Systems bietet ein breites und attraktives Produktangebot von umweltfreundlichem Linoleum, hochwertigen Vinylbodenbelägen, Sauberlaufsystemen, Teppichfliesen, Nadelvliesbelägen sowie Flotex, dem waschbaren 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 über 65% ist Forbo weltweiter Marktführer bei Linoleum.

Flooring Systems bietet unter dem Markennamen Eurocol auch Fertigklebstoffe zum Verlegen von Bodenbelägen und Keramikfliesen sowie Nivellier- und Ausgleichsmassen für die Bauindustrie an.

Als Anbieter hochwertiger Bodenbeläge ist Forbo einer der bedeutendsten Bodenbelagshersteller weltweit. Unsere Produktpalette umfasst neben hochwertigen Linoleum- und Vinylbelägen, auch textile Bodenbeläge wie Carpet Tiles und Nadelvlies, für den anspruchsvollen Officebereich. Die Forbo Flooring GmbH, mit Sitz in Paderborn, ist Mitglied der internationalen Forbo Gruppe.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir schnellstmöglich für den Bereich Office mit Schwerpunkt Textile Bodenbeläge für die Region Nord einen engagierten

Segmentberater (m/w) im Außendienst

Im Vertrieb unseres Produktportfolios sind Sie verantwortlich für die systematische Neukundengewinnung und den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen im Segment Büro und Verwaltungsbau. Sie beobachten den Markt und die Kundenbedürfnisse im Hinblick auf die Identifizierung neuer Marktpotentiale. In eigener Verantwortung erarbeiten Sie individuelle Kundenkonzepte, präsentieren die Lösungen und beraten Architekten und Bauherren. Mit kaufenden Kunden verhandeln Sie auf Entscheidungsebene. Sie arbeiten eng mit den unternehmensinternen Abteilungen Marketing, Vertriebsinnendienst und dem örtlichen Gebietsaußendienst zusammen, um Möglichkeiten für Kampagnen zur Umsatzsteigerung zu identifizieren oder konkrete Objekte für Forbo zu gewinnen. Sie steuern Prozesse vom ersten Gespräch und der Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss.

creating better environments

Sie verfügen über betriebswirtschaftliche Kenntnisse und haben bereits mehrjährige Außendienst Erfahrung. Sie besitzen Branchenkenntnisse und verfügen bereits über ein entsprechendes Netzwerk im Bereich Büroeinrichtungen, Bürobauten und deren Investorenstrukturen. Sie sind akquisitions- sowie präsentationsstark und haben die Fähigkeit, vertrauensvolle und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Sie besitzen die, für eine solche Aufgabe, erforderliche Mobilität. Erwartet werden selbständige, systematische und computergestützte Arbeitsweise, gewandtes, professionelles Auftreten und Verhandlungsgeschick, sowie zielgerichtete und sichere Gesprächsführung mit allen Marktteilnehmern. Sie überzeugen durch vertriebs- und serviceorientiertes Denken und Handeln und Sie setzen die Ziele und die Philosophie unseres Unternehmens konsequent um.

Diese interessante und verantwortungsvolle Position findet eine attraktive und leistungsgerechte Einkommensregelung, verbunden mit einem privat nutzbaren Firmenfahrzeug.

Sind Sie interessiert, dann senden Sie Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen mit der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung bitte an:

Forbo Flooring GmbH • Personalabteilung, Frau Fischer
Steubenstraße 27 • 33100 Paderborn
Gerne auch online unter:
Karriere.de@forbo.com