



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.

Für unsere Schweizer Verkaufsorganisation Flooring Systems suchen wir für die Region Ostschweiz eine dynamische Person als

Regionalleiter/-in (m/w) im Aussendienst

Ihr Profil: Sie wohnen in der obengenannten Region und verfügen über ein integratives und offenes Verhalten. Sie sind kommunikationsstark, belastbar, zielstrebig, besitzen ein Talent für den Verkauf und können eine fundierte Erfahrung im Aussendienst in der Baunebenbranche nachweisen. Sie verfügen über eine kaufmännische Grundausbildung im bautechnischen Umfeld oder eine technische Ausbildung mit kaufmännischer Weiterbildung. Sie können sich klar und gezielt in der jeweiligen Landessprache ausdrücken (deutsch oder italienisch/deutsch) und besitzen einen gültigen PKW- Führerschein.

Aufgaben: Die aktive und professionelle Beratung von Bauherren, Architekten, Bodenlegern und Vertriebspartnern steht im Vordergrund Ihrer Aufgabe. Sie unterstützen Ihre Ansprechpartner und beraten sie, um ihnen bedürfnis- und fachgerechte Lösungen anzubieten. Der Erfolg Ihrer Tätigkeit definiert sich durch Ihre aktive und kundenorientierte persönliche Marktbearbeitung. Diese beinhaltet ein Reiseanteil von ca. 80%, schwerwiegend in der Verkaufsregion. Die administrativen Aufgaben (Planung, Reporting, Follow up) erledigen Sie von ihrem Home-Office aus.

creating better environments

Perspektiven: Als Bindeglied zwischen Markt und unserer Vertriebsgesellschaft pflegen und entwickeln Sie das Kundenportfolio in Ihrer Region und tragen damit zu unserem profitablen Wachstum bei. Sie werden dabei von einem engagierten, erfahrenen Team von Spezialisten unterstützt. Die Marktentwicklung im Bereich der ökologischen Gesamtstrategie ist unser erklärtes Ziel und Sie können Teil davon sein. Geschäftsauto, moderne Kommunikationsmittel und grosszügige Sozialleistungen sind bei uns selbstverständlich.

Gerne erwarten wir Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Forbo-Giubiasco SA
Deborah Cereda
Via Industrie 16, 6512 Giubiasco
Deborah.cereda@forbo.com