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 Berlin

Welche Aufgaben stellen wir?
- Vertrieb von elastischen Bodenbelägen im jeweiligen Gebiet
- Betreuung von Kunden, Architekten und Entscheidern
- Akquisition und Aufbau neuer Kundenkontakte
- Erreichung von Umsatz- und Ertragszielen
- Unterstützung bei der Vorbereitung von Ausschreibungen für Bodenbeläge
- Pflege des Vertriebsinformationssystems
- Mitarbeit in Projekten u.a. im Segment Health-Elderly-Care und Wohnungsbau

Welches Profil spricht uns an?

forbo
FLOORING SYSTEMS

• Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Objekten
• Branchenkenntnisse
• Gute Kontakte zu Architekten, Innenarchitekten, Objekteuren und Verlegern im genannten Gebiet
• Selbständige und systematische Arbeitsweise
• Verhandlungsgeschick und sichere Gesprächsführung
• Sicheres, professionelles Auftreten
• PC-Kenntnisse im Bereich Microsoft Office
• Grundlegende Englischkenntnisse
• Wohnsitz im Gebiet

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" mit kurzen Entscheidungswegen
• 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"