

Wir sind ein eigenständiger Unternehmensteil einer weltweit tätigen, mittelständischen Unternehmensgruppe im Familienbesitz mit über 4.000 Mitarbeitern und ca. 1.080 Mio. € Umsatz. Wir beschäftigen über 420 Mitarbeiter, davon ca. 220 am Hauptsitz des Unternehmens in **Pirmasens/Westpfalz**. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben erfolgreich Klebstoffe und Compounds sowie Oberflächenveredelungssysteme mit hohem Qualitätsanspruch. Mit unseren Produktparten Verlegewerkstoffe, Industrieklebstoffe und Sealing Compounds erwirtschaften wir einen Gruppenumsatz von über 150 Mio. €. Unsere Marktnischen bieten uns im In- und Ausland exzellente Wachstumschancen. Der Kunde steht dabei stets im Mittelpunkt unseres Interesses. Mit technisch überlegenen, anwenderfreundlichen, innovativen Produktsystemen und immer weiter verbessertem kundenorientierten Service wollen wir uns die Zukunftsmärkte sichern und mit hochmotivierten Mitarbeitern weiter wachsen. Was wir brauchen, ist Ihre Begeisterungsfähigkeit, Ihr Engagement und Ihre Expertise. Im Zuge des weiteren Marktausbaus verstärken wir das Vertriebsteam durch einen kundenorientierten und verkaufsstarken

Außendienstmitarbeiter Vertrieb Verlegewerkstoffe (m/w/d) für die Region Nürnberg - PLZ 90, 91, 92, 95, 96

Ihre Aufgaben

- Sie schöpfen konsequent alle Möglichkeiten zur Nutzung und Verbesserung der Marktstellung und -geltung aus und setzen die auf der TQM basierenden Qualitätspolitik im Vertriebsbereich um.
- Sie sind kompetenter Ansprechpartner für Verlegebetriebe, Raumausstatter, Objekteure und den Fachgroßhandel.
- Sie unterstützen Ihre Kunden in technischer Hinsicht, beurteilen den Bodenuntergrund und geben Aufbauempfehlungen.
- Sie klären kundenbezogene Fragen fundiert ab und arbeiten dabei eng mit den Fachabteilungen zusammen.
- Durch Ihre Kenntnis der Kundenbedürfnisse geben Sie Impulse für Produktentwicklung und Sortimentsgestaltung.
- Ein erfahrenes Team von Anwendungstechnikern steht Ihnen mit professionellem Support zur Seite.
- Sie übernehmen und pflegen einen bestehenden Kundenstamm.
- Der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit liegt in der Erschließung neuer Absatzpotentiale und neuer Kundenkontakte.

Ihr Profil

- Sie haben eine technisch ausgerichtete Ausbildung z. B. als Boden- oder Parkettleger, Schreiner/Tischler, Estrich- oder Fliesenleger, Maler/Lackierer oder Raumausstatter erfolgreich abgeschlossen.
- Sie haben bereits erste Verkaufspraxis von erklärungsbedürftigen, baunahen Produkten erworben.
- Sie verfügen idealerweise über einschlägige Branchenkenntnisse und persönlichen Zugang zu Entscheidungsträgern.
- Sie haben Fingerspitzengefühl für Markt und Management und Spaß am vertriebsorientierten Umgang mit Menschen.
- Sie bringen Reisebereitschaft mit.
- Handwerkliches Interesse und verkäuferisches Talent sind beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit.
- Sie arbeiten vom Home-Office aus und haben Ihren Wohnsitz idealerweise im Vertriebsgebiet.
- Sie sind bodenständig und verkaufsstark, verfügen über Eigeninitiative und Selbstvertrauen.

Wenn Sie darüber hinaus offen, überzeugend, kommunikations- und kontaktstark sind, dann sollten wir uns schnellstmöglich kennenlernen. Interessiert? Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit tabellarischem Lebenslauf, Zeugnissen sowie Angaben zum Einkommen und Ihrer Verfügbarkeit an die von uns beauftragte Personalberatung.

Wir freuen uns auf Sie!

**MPS Personalberatung • Wolfskeule 5 • 67435 Neustadt
Telefon 06321 - 66013 • www.mps-nw.de
mps.personalberatung@t-online.de**

WAKOL® 
Anspruch verbindet