



PERSONALBERATUNG

hoch maß

Unternehmen: Wir sind ein eigenständiger Unternehmensteil, der mehrheitlich einer weltweit tätigen, mittelständischen Unternehmensgruppe im Familienbesitz mit über 3000 Mitarbeitern und ca. 770 Mio. € Umsatz angehört. Wir beschäftigen ca. 350 Mitarbeiter, davon ca. 190 am Hauptsitz des Unternehmens in **Pirmasens/Westpfalz**. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben erfolgreich Klebstoffe und Compounds sowie Oberflächenveredelungssysteme mit hohem Qualitätsanspruch. Mit unseren Produktpartnern Verlegewerkstoffe, Industrieklebstoffe und Sealing Compounds erwirtschaften wir einen Gruppenumsatz von über 100 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.

Position: Im Zuge des weiteren Marktausbaus soll das Vertriebsteam durch einen kundenorientierten und verkaufsstarken

**Außendienstmitarbeiter Vertrieb Verlegewerkstoffe (m/w/d)
für den Großraum Stuttgart**

verstärkt werden. Die Position ist direkt dem Verkaufsleiter Deutschland unterstellt.

Aufgabe: Mit der gebotenen Konsequenz sollen alle Möglichkeiten zur Nutzung und Verbesserung der Marktstellung und -geltung ausgeschöpft und die auf TQM basierende Qualitätspolitik im Vertriebsbereich umgesetzt werden. Als kompetenter Ansprechpartner für Verlegebetriebe, Raumausstatter, Objektoren und Fachgroßhandel unterstützen Sie Ihre Kunden auch in technischer Hinsicht, beurteilen den Bodenuntergrund und geben Aufbauempfehlungen. Kundenbezogene Fragen klären Sie fundiert ab und koordinieren nach innen. Ihre Kenntnis der Kundenbedürfnisse gibt Impulse für Produktentwicklung und Sortimentsgestaltung. Ein erfahrenes Team steht Ihnen dabei mit professionellem Support zur Seite. Neben der Übernahme und Pflege des bestehenden Kundenstamms liegt Ihr Schwerpunkt auf der Erschließung neuer Absatzpotentiale und neuer Kundenkontakte.

Anforderungen: Nach einer technisch ausgerichteten Ausbildung, z.B. als Boden- oder Parkettleger, Schreiner/Tischler, Estrich- oder Fliesenleger oder Raumausstatter haben Sie bereits erste Verkaufspraxis von erklärungsbedürftigen, baunahen Produkten erworben. Idealerweise verfügen Sie über einschlägige Branchenkenntnisse und persönlichen Zugang zu den Entscheidungsträgern. Fingerspitzengefühl für Markt und Management, Spaß am vertriebsorientierten Umgang mit Menschen und Reisebereitschaft sind erforderlich. Ihre persönlichen Stärken: Bodenständigkeit, Selbstvertrauen und Eigeninitiative, dabei offen, überzeugend, kommunikations- und kontaktstark und belastbar.



PERSONALBERATUNG

nach Maß

Sie agieren vom Home-Office aus, das idealerweise im Vertriebsgebiet liegen sollte.

- Angebot: Große Chance zur Profilierung und persönlichen Entfaltung. Einkommen je nach Befähigung, Eignung und Praxis zuzüglich erfolgsabhängigem Bonus und neutralem PKW auch zur privaten Nutzung. Dazu ein hohes Maß an eigener Kompetenz in einem Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und hochmotivierten Mitarbeitern. Intensive Einarbeitung und Schulung werden garantiert. Regelmäßig sind Sie auf Schulungen, Fachtagungen und am Firmenstandort in Südwestdeutschland.
- Kontakt: Erstes Interview mit MPS Personalberatung, weitere Gespräche mit der Vertriebs- und Geschäftsleitung.