

Wir wachsen weiter! Wir sind ein Fliesenproduzent mit Sitz in Deutschland, der sich auch in den letzten Jahren erfolgreich am Markt entwickeln konnte. Als innovatives Unternehmen stehen wir für höchste Qualitätsstandards und soziale Verantwortung. Werden Sie Teil eines erfolgreichen Teams, das Wert auf Teamgeist und nachhaltiges Wachstum legt!

## **GEBIETSLEITER (M/W/D) IM AUSSENDIENST**

### **GEBIET BERLIN, BRANDENBURG & MECKLENBURG-VORPOMMERN**

Art der Stelle: Vollzeit

In dieser Funktion sind Sie mit der intensiven Betreuung unserer Handelskunden sowie dem Austausch mit Planern und Ausführungsunternehmen betraut. Sie verantworten selbstständig die aktive Neukundenakquise in Ihrer Vertriebsregion und betreuen unsere Bestandskunden im Gebiet Baden-Württemberg.

#### **IHRE AUFGABEN**

- **Vertrieb & Kundenbetreuung:** Verantwortung für den kompletten Verkaufsprozess in Ihrem Gebiet, von der Neukundengewinnung bis zur Pflege bestehender Kundenbeziehungen.
- **Marktanalysen:** Beobachtung und Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation in Ihrer Region, um gezielt Wachstumspotenziale zu identifizieren.
- **Beratung & Präsentation:** Fachkundige Beratung unserer Kunden und Durchführung von Produktpräsentationen, um die Vorteile unserer hochwertigen Fliesenlösungen überzeugend zu vermitteln.
- **Projektmanagement:** Koordination von Aufträgen und engen Austausch mit dem Innendienst sowie anderen Fachabteilungen, um einen reibungslosen Ablauf und höchste Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.
- **Repräsentation:** Vertretung unseres Unternehmens auf Messen, Veranstaltungen und Kundenterminen.

#### **IHR PROFIL**

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise im Bereich Bauwesen oder Fliesenhandwerk.
- Mehrjährige Erfahrung im Außendienst, vorzugsweise in der Fliesenbranche oder im Vertrieb von Baustoffen.
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten gegenüber Kunden.
- Analytisches Denken und selbstständige Arbeitsweise, verbunden mit hoher Eigenmotivation und Zielorientierung.
- Gute Kenntnisse der regionalen Marktbedingungen in Berlin, Brandenburg & Mecklenburg-Vorpommern sowie Reisebereitschaft in der Region.

#### **UNSER ANGEBOT**

- **Innovatives Arbeitsumfeld:** Ein modernes, zukunftsorientiertes Unternehmen mit soliden deutschen Produktionsstandards.
- **Hoher sozialer Standard:** Attraktive Vergütung, umfangreiche Sozialleistungen und ein angenehmes Arbeitsklima, das auf Wertschätzung und Teamwork basiert.
- **Entwicklungsmöglichkeiten:** Individuelle Förderung und Weiterbildung, die Ihnen Raum zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung bieten.
- **Sicherer Arbeitsplatz:** Ein erfolgreiches und wachstumsorientiertes Unternehmen, das langfristige Perspektiven und Stabilität garantiert.
- Ein Dienstwagen der Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an:



**Herr Wohde | [wohde@interbau-blink.de](mailto:wohde@interbau-blink.de)**



**+ 49 2623 896 81**

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!