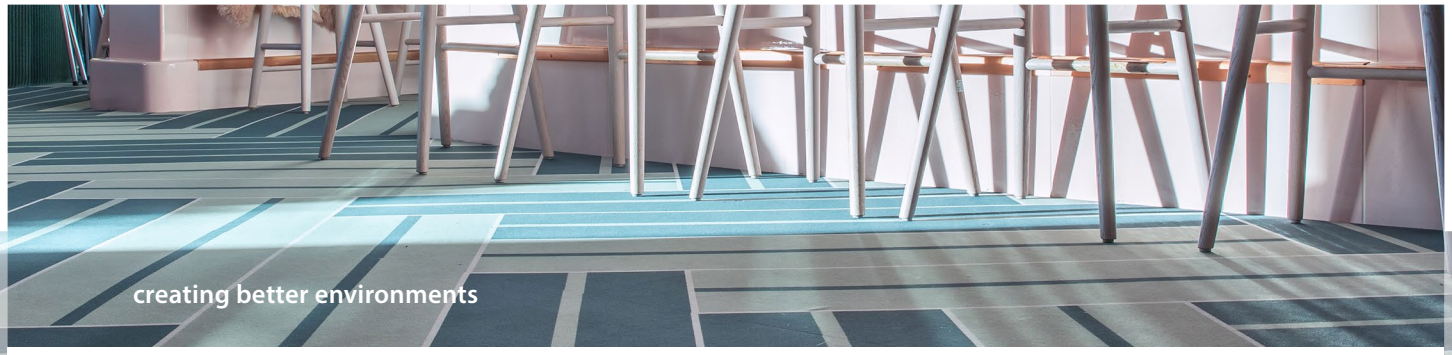


Der Geschäftsbereich Flooring Systems bietet ein breites und attraktives Produktangebot von umweltfreundlichem Linoleum, hochwertigen Vinylbodenbelägen, Sauberlaufsystemen, Teppichfliesen, Nadelvliesbelägen sowie Flotex, dem waschbaren Hightech-Textilboden, an. Dank ihrer ausgezeichneten Gebrauchseigenschaften 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

Regionalen Verkaufsleiter (gn) für die Region Süddeutschland

Welche Aufgaben stellen wir?

forbo
FLOORING SYSTEMS

• Führung und Steuerung des Außendienstes Objekt und Handel in der zugewiesenen Region
• Adaption der Gesamtstrategie und Umsetzung im Verantwortungsbereich
• Umsetzen von Vertriebsstrategien in operative Ziele
• Erstellung von Umsatz- und Absatzplänen
• Ständige Soll-Ist-Vergleiche und Einleitung von Gegenmaßnahmen bei Zielabweichung
• Umsatz- Absatz und Durchschnittspreisentwicklung sowie Marktsteigerungen in der Region
• Steuerung der Preispolitik bei allen Produkten und Kunden im Rahmen der vereinbarten Kompetenzen
• Steuerung der Konditionspolitik bei Direktkunden
• Sicherstellung der Dokumentation aller relevanten Tätigkeiten, hinsichtlich der Kunden und Entscheider, der unterstellten ADM im CRM
• Mitarbeit im Forderungsmanagement
• Aufbau und Pflege von Netzwerken
• Mitarbeit in Projekten

Welches Profil spricht uns an?

• 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"
• 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"

Sind Sie interessiert, dann bewerben Sie sich jetzt:
Zur Online-Bewerbung

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:
info.germany@forbo.com