



PERSONALBERATUNG

hoch maß

- Unternehmen:** Wir sind ein Familienunternehmen, das eigenständig innerhalb einer renommierten mittelständischen Unternehmensgruppe agiert. Unser Firmensitz befindet sich im Großraum Stuttgart. Die Gestaltung, Veredelung und Werterhaltung von anspruchsvollen Oberflächen wie Holzfußböden sowie elastischen und mineralischen Belägen sind seit über 100 Jahren unsere Leidenschaft! Als Technologieführer punkten wir bei unseren Kunden durch innovative, technisch ausgereifte und enorm verarbeitungsfreundliche Versiegelungs-, Reinigungs- und Pflegesysteme. Wir legen dabei höchsten Wert auf Qualität, Nachhaltigkeit und Anwendungssicherheit. Alle Produkte werden am Firmensitz entwickelt und hergestellt. Das Fachhandwerk schätzt unsere Oberflächenveredelungen sowohl im Heimatmarkt Deutschland als auch in über 70 Ländern weltweit. Mit unserem erstklassigen Produktsortiment wollen wir weiter „On Top!“ bleiben und arbeiten stetig an neuen Entwicklungen. Unseren Kundenservice bauen wir kontinuierlich aus – und dafür suchen wir Mitarbeiter, die mit Begeisterungsfähigkeit, Engagement und hoher Fachkompetenz unser Vertriebsteam bereichern!
- Position:** Wir wollen unser Außendienstteam verstärken und suchen motivierte und begeisterungsfähige

Fachberater im Außendienst (m/w/d)

**Vertrieb Versiegelungs- und Pflegesysteme für Fußböden
sowie Verlegewerkstoffe**

Großraum Ulm

- Aufgabe:** An erster Stelle stehen die intensive Betreuung und Weiterentwicklung unserer Kunden vor Ort. Sie sind kompetenter Ansprechpartner für Verlegebetriebe, Objekteure und Fachhandel sowie Raumausstatter, Fußbodensanierungsbetriebe und Architekten. Sie beraten fachgerecht hinsichtlich der Oberflächenbehandlung von Fußböden, unterstützen technisch bezüglich des Bodenuntergrunds und geben Aufbauempfehlungen. Kundenfragen klären Sie nach allen Seiten fundiert ab und koordinieren sie innerhalb des Unternehmens. Durch Ihre Nähe zum Kunden kennen Sie dessen Produkthanforderungen, geben sie an unsere Produktentwicklung weiter und setzen damit wichtige Impulse für die innovative Sortimentsgestaltung. Die Gewinnung neuer Kunden und der stetige Ausbau des Kundenstamms gehören zu Ihren wesentlichen Aufgaben. Sie beobachten den Markt und die Wettbewerber, nehmen regelmäßig an Verkaufs- und Innungsveranstaltungen teil, initiieren Kundenevents und repräsentieren das Unternehmen bei Fach- und Hausmessen. Sie sind für die Umsetzung der Unternehmensstrategie und -philosophie verantwortlich.
- Anforderungen:** Nach einer technisch ausgerichteten Ausbildung, beispielsweise als Parkett- oder Bodenleger, Schreiner/Tischler, Raumausstatter oder Maler haben Sie bereits erste Verkaufspraxis von erklärungsbedürftigen, baunahen Produkten erworben. Idealerweise verfügen Sie über einschlägige Branchenkenntnisse und haben eine hohe Affinität zu Parkett und Bodenbelägen. Besonders wertvoll sind uns Ihre Kommunikationsstärke, der persönliche Zugang zu Entscheidungsträgern und ein sensibles Gespür für Markt und Menschen. Sie sollten gern im Team arbeiten und trotzdem vor Ort eigenständig agieren,



PERSONALBERATUNG

nach Maß

dabei flexibel und offen sein und mit beiden Füßen auf dem Boden stehen. Einen Führerschein der Klasse B und Reisebereitschaft im Gebiet mit gelegentlichen Übernachtungen setzen wir voraus. Sie verfügen über Kenntnisse des MS Office Pakets.

Angebot:

Wir bieten Ihnen die Chance zur persönlichen Entfaltung und Profilierung in einem expansiven, international angesehenen Unternehmen mit klaren Managementprozessen, einer „wir“-Kultur und gutem Betriebsklima. Attraktives Einkommen je nach Befähigung, Eignung und Praxiserfahrung, Zuschuß zur betrieblichen Altersversorgung, zuzüglich erfolgsabhängigem Bonus und Teilhabe am Unternehmenserfolg, neutralem Dienstwagen auch zur privaten Nutzung. Dazu ein hohes Maß an Eigenständigkeit in einem Unternehmen mit exzellenten Marktchancen, kurzen Entscheidungswegen, hochmotivierten Mitarbeitern in einer wertschätzenden Arbeitsatmosphäre. Sie werden intensiv in das gesamte Produktprogramm mit allen Facetten der Anwendung eingearbeitet und trainiert und können jederzeit auf den Support der Anwendungstechnik zurückgreifen. Die regelmäßige Teilnahme an Schulungen, Fachtagungen und Innungsveranstaltungen ist garantiert.

Kontakt:

Erstes Interview mit MPS Personalberatung, zweites Gespräch mit dem Regionalleiter und der Verkaufsleitung sowie der People & Culture Managerin.