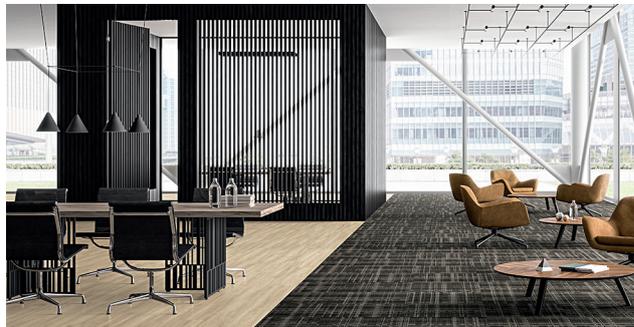


Wir wachsen weiter und suchen Sie!



COMMERCIAL



• **Key Account Manager Wohnungsbau** (m/w/d)

Schwerpunkt Nord- und Mittedeutschland

• **Key Account Manager Office** (m/w/d)

Norddeutschland und Süddeutschland

Die IVC Group mit Sitz in Waregem/Belgien ist einer der größten europäischen Produzenten von LVT (Luxury Vinyl Tiles), Vinylböden als Bahnenware und Teppichfliesen. Mit 1.500 Mitarbeitern an 10 Produktionsstandorten in Belgien, Luxemburg, Russland und den Vereinigten Staaten entwickelt und produziert das Unternehmen jährlich rund 180 Millionen m² Bodenbelag. Das hochwertige und designorientierte Objektortiment richtet sich gezielt an Architekten, Designer und Projektentwickler. Einen umfassenden Überblick gibt die Website www.ivc-commercial.com. Seit 2015 ist die IVC Group Teil des amerikanischen Unternehmens Mohawk Industries Inc., dem weltweiten Marktführer für Bodenbeläge mit über 130 Jahren Expertise.

Ihre Aufgaben

- Sie vermarkten unser Bodenbelagssortiment. Der Fokus liegt im Markenaufbau, der Pflege sowie der Präsentation unseres kompletten Sortiments bei Entscheidern im Segment des Wohnungsbaus
- Eigenorganisation sind Sie gewohnt und liegt Ihnen. Das betrifft die selbständige Planung und Realisierung aller Beratungs- und Vertriebsaktivitäten bei Bestandskunden und potentielle Neukunden
- Sie sind verantwortlich für das Erreichen der Umsatzziele in Ihrem Verantwortungsbereich
- Verkaufsprognosen, Wettbewerbsanalyse und Marktentwicklungen erörtern Sie mit Ihrem Vorgesetzten
- Jahres- und Leistungsgespräche, Preis- und Konditionsgespräche führen Sie eigenständig

Ihr Profil

- Sie verfügen über mehrjährige, erfolgreiche Vertriebs Erfahrung, die Sie im Idealfall in der Bodenbelagsbranche aber auch gerne in einer baunahen Branche gesammelt haben
- Kontakte zu den relevanten Segmententscheidern, Architekten und Entscheidern im Bauprozess sind von Vorteil
- Überzeugungskraft, vertriebs- und serviceorientiertes Denken und Handeln prägen Ihren Arbeitsstil
- Ihr Wohnsitz befindet sich in Ihrem Einsatzgebiet (Homeoffice)

Sie dürfen ein dynamisch agierendes Unternehmen mit flachen Hierarchien erwarten und den Aufbau der Marke IVC Commercial in Deutschland mitprägen. Neben einem attraktiven, leistungsorientierten Vergütungsmodell, einem Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung – bieten wir Ihnen eine langfristige Perspektive.

Sie haben Interesse, uns kennen zu lernen?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail und Ihre Verfügbarkeit.