



StrongObjekt



Sie sind eingeladen, ein Teil unserer Erfolgsgeschichte zu werden.

Wir suchen zur Verstärkung unseres qualifizierten und hochmotivierten Teams einen

Key Account Manager Objekt im Außendienst (m/w/d)

VEBE ist ein inhabergeführtes Unternehmen der Teppichbodenindustrie mit 75 Jahren Erfahrung, Erfolg und Tradition. Wir als einer der führenden Hersteller hochwertiger textiler Bodenbeläge für den Objektbereich mit Vertriebswegen in ganz Europa entwickeln und produzieren unter anderem Qualitäten der Marken STRONG und DURA.

Zu unseren Kunden zählen namhafte Architekturbüros, Planer, Fachgroß- und -einzelhändler im Bodenbelagsmarkt sowie Objekteure. Durch Innovationsstärke, Flexibilität und Kundennähe haben wir langjährige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufgebaut.

Ihr Aufgabengebiet umfasst die Betreuung und kompetente Beratung bestehender sowie die Gewinnung neuer Kunden.

Ihre Branchenkenntnisse und gute Vernetzung haben Sie als Vertriebsprofi in der Bodenbelagsbranche in einer unserer Zielgruppen in vertrieblicher oder kaufmännischer Position erworben.

Ihre kommunikative Art und Ihre Begeisterungsfähigkeit setzen Sie zielorientiert zum Ausbau unseres Kundennetzwerks ein. Wir erwarten Zuverlässigkeit, überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und unternehmerisches Denken.

VEBE bietet ein gut erschlossenes Gebiet und eine verantwortungsvolle Position in einem festen Anstellungsverhältnis mit Grundgehalt und Provision sowie einen Dienstwagen der Mittelklasse, der auch privat genutzt werden kann.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Lebenslauf und Gehaltsvorstellung.

Bewerbungen bitte vorzugsweise per E-Mail an

Frau Angelika Riese, Mail: a.riese@vebe.net,
Tel.: 021 51/37 27 15

www.condor-group.eu
www.strongobjekt.com
www.dura-contract.com