

# Wir expandieren weiter und suchen **Gebietsverkaufsleiter · m/w · für diverse Gebiete in Deutschland**

**ABET LAMINATI**, italienischer Hersteller und internationaler Marktführer von Schichtstoff-, Kompakt-, Mineralwerkstoff- und Leichtbauplatten, sucht für den deutschen Vertriebsstandort zum nächstmöglichen Eintrittstermin teamfähige Vertriebspersönlichkeiten für diverse Gebiete in Deutschland.

Die neuen Stelleninhaber berichten direkt an den Sales Director.

Unsere Gebietsverkaufsleiter arbeiten vom Home-Office aus und haben umfassende Verantwortung für das entsprechende Vertriebsgebiet, arbeiten selbständig und effizient.

## **Aufgaben**

- Produktpräsentationen und Betreuung sowie Akquise von Architekten, Bauherren, Planungsbüros, Holz-Fachhändlern und deren Verarbeitern (Ladenbau, Messebau, Innenausbau, Tischlereien, etc.)
- Projektbearbeitung von der Akquise bis zur Realisierung
- Potentielle Kunden überzeugen Sie von unserer Qualität und unserem hohen Designanspruch
- Abstimmung von gebietsübergreifenden Projekten und Kontakten innerhalb des Unternehmens mit dem Ziel, ein umfassendes Netzwerk zu entwickeln
- Präsentationen unserer Produkte auf Fachmessen in Deutschland
- Erarbeitung von operativen und strategischen Zielen in Zusammenarbeit mit der Firmenleitung
- Mithilfe des CRMs koordinieren Sie Ihre Aktivitäten mit dem Vertriebsinnendienst und bauen ein starkes Netzwerk auf

## **Qualifikation**

- Gutes kaufmännisches Ausbildungsniveau, idealerweise aus dem Bereich der Holzwerkstoffindustrie oder handwerklichen Berufen; alternativ ein Architekturstudium
- Affinität zu designorientierten sowie technischen Produkten
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten im Team
- Berufserfahrung möglichst im Vertrieb von designorientierten Produkten
- Englische Sprachkenntnisse
- Akquisitionsstärke sowie nachweisbare Vertriebsserfolge, insbesondere in der Neukundengewinnung, möglichst im Umfeld der genannte Zielgruppe
- Organisationstalent, strukturierte Arbeitsweise, Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten und ein verhandlungssicheres Auftreten, runden Ihr Profil ab

## **Ausstattung**

- Festanstellung mit einer attraktiven Vergütung
- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, welche Sie bitte unter Angabe Ihrer Kündigungsfristen und Gehaltsvorstellungen, vorzugsweise per E-Mail an unseren Sales Director Herrn Tobias Kleeberg ([tobias.kleeberg@abet.de](mailto:tobias.kleeberg@abet.de)), senden möchten.

Herr Kleeberg steht auch gerne für eine erste Kontaktaufnahme telefonisch zur Verfügung. ABET GmbH, D-32051 Herford, Füllenbruchstraße 189, T +49 5221 3477-0, [www.abet.de](http://www.abet.de), [www.abet-laminati.it](http://www.abet-laminati.it)



Unlimited Selection