

Sie sind eingeladen, ein Teil unserer Erfolgsgeschichte zu werden.

Wir suchen zur Verstärkung unseres qualifizierten und hochmotivierten Teams einen engagierten und erfahrenen

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

zum nächstmöglichen Zeitpunkt bundesweit

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 für den gesamten Objektsektor. 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 Akquisition von Neukunden. Die Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Auftragsabwicklung, Vertriebssupport und Kundeninnendienst ist für Sie selbstverständlich.

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 wir voraus. Wir erwarten Zuverlässigkeit, Einsatzbereitschaft und unternehmerisches Denken.

VEBE bietet gut erschlossene Gebiete und eine verantwortungsvolle Position in einem festen Anstellungsverhältnis mit sehr guter Vergütung 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 übersenden Sie bitte per E-Mail an

Ulf Elbrecht
Verkaufsleitung Deutschland
E-Mail: u.elbrecht@vebe.net
Telefon 0170 / 3073404

