



**Zukunft
gemeinsam
gestalten**



Mit einer 135-jährigen Geschichte ist Tarkett ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich innovativer Lösungen für Fußböden und Sportbeläge, das im Jahr 2018 einen Nettoumsatz von mehr als 2,8 Mrd. Euro erwirtschaftet hat. Mit seiner breiten Produktpalette, darunter Vinyl, Linoleum, Teppichboden, Holz und Laminat, Kunstrasen und Laufbahnen für Athleten, beliefert die Unternehmensgruppe Kunden in mehr als 100 Ländern weltweit. Tarkett beschäftigt 13.000 Mitarbeiter und verfügt über 35 Industrieanlagen. Das Unternehmen verkauft jeden Tag 1,3 Millionen Quadratmeter an Bodenbelägen für Krankenhäuser, Schulen, Wohnungen, Hotels, Büros, Geschäfte und Sportplätze.

Wir suchen schnellstmöglich zur weiteren Verstärkung einen Gebietsleiter Workplace Objekt (m/w/d) Region Bayern

Sie suchen eine neue und besondere Herausforderung? Dann starten Sie als Gebietsleiter Workplace Objekt (m/w/d) in unserem Unternehmen. In dieser Position sind Sie für den Verkauf von Bodenbelägen speziell für unsere Produktmarke „Desso“ zuständig.

Ihre Aufgaben:

- Sie sind Ansprechpartner innerhalb des gesamten Objektprozesses und verantwortlich für die Beobachtung und Initiative bei neuen Bauprojekten, verbunden mit der Begleitung des Prozesses von Planung über Ausschreibung bis hin zu Vergabe und Verlegung
- Als Teil unseres Teams vermarkten Sie unser Bodenbelagssortiments und sorgen für den Aufbau und die Pflege einer langfristigen Geschäftsbeziehung in der Region Bayern
- Ebenso gehören zu Ihren Aufgaben die selbstständige Steuerung und Umsetzung sämtlicher Beratungs- und Verkaufsaktivitäten sowie die Weiterentwicklung vorhandener Kunden und Identifikation neuer Kunden
- Sie sind zuständig für die Erhöhung der Marktdurchdringung bei Entscheidern und ausschreibenden Stellen und übernehmen die Bearbeitung von Ausschreibungen und der Objektpreissteuerung
- Sie führen Produkt- und Verleges Schulungen durch und organisieren Kundenmessen im vorgegebenen Rahmen
- Zu Ihren Aufgaben gehören die Anpassung der Produktpalette bzw. der angebotenen Produkte an die Bedürfnisse der Kunden sowie die Führung von Jahres- und Leistungsgesprächen, Vertragsverhandlungen, Preis- und Konditionsgesprächen
- Sie erstellen Verkaufsprognosen und führen eine permanente Wettbewerbs- und Marktbeobachtung

Ihr Profil:

- Sie verfügen über nachweisbare Erfolge im Vertrieb komplexer Services und Produkte idealerweise im Bereich Bodenbeläge
- Auch kunden- und vertriebsorientierte Praktiker mit technischem Hintergrund
- sind uns willkommen – beispielsweise Bau-/Projektleiter
- Sie haben ein technisches oder betriebswirtschaftliches Studium abgeschlossen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung, Kommunikationsstärke und ein abschlussorientiertes Verhandlungsgeschick sind für Sie keine Fremdwörter
- Sie bringen eine strategische Arbeitsweise sowie unternehmerisches Denken und Handeln mit
- Ihr Verhandlungsgeschick, Vertragsabschlusssicherheit und Argumentationsstärke konnten Sie bereits unter Beweis stellen
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse sowie ein routinierter Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen setzen wir voraus
- Regelmäßige Geschäftsreisen sind für Sie selbstverständlich

Bei uns erwarten Sie ein interessantes und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld, eine langfristige Perspektive sowie attraktive Mitarbeiterangebote. Dazu zählen neben einem unbefristeten Arbeitsvertrag und einem leistungsorientierten Vergütungsmodell 30 Tage Urlaub pro Jahr und flexible Arbeitszeiten. Wir bieten Ihnen Entwicklungsmöglichkeiten durch ein gezieltes und auf Sie abgestimmtes Talentmanagement. Ebenso profitieren Sie von einem individuell konfigurierbaren Firmenwagen nach unseren Firmenrichtlinien, auch zur privaten Nutzung.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit!

Tarkett Holding GmbH - Nachtweideweg 1-7 - D-67227
Frankenthal
bewerbung@tarkett.com / www.tarkett.de

