



AMORIM

Nachhaltig aus Überzeugung

Als international erfolgreiches Unternehmen beliefert **Amorim** Deutschland den Bodenbelags- und Holzhandel in Deutschland und Österreich mit innovativen und nachhaltigen Fußbodenprodukten aus Holz, Kork und LVT. Durch Fachkompetenz und Teamarbeit haben wir uns sehr erfolgreich entwickelt und suchen nun zum frühestmöglichen Termin Ihre kompetente Mitarbeit als

## Gebietsmanager (m/w/d)

mit Vertriebsverantwortung im Bodenbelags- und Holzhandel

zur Betreuung unserer Partner in  
**Teilen im nördlichen Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz**  
(PLZ: 64, 66 – 69, 71 – 75)

In dieser Position übernehmen Sie die eigenverantwortliche Betreuung von Bestandskunden und Handelspartnern im Bodenbelags- und Holzhandel, kümmern sich aktiv um die Akquisition neuer Kunden und sorgen so dafür, dass die definierten Umsatz- und Vertriebsziele erreicht und übertroffen werden. Weitere Schwerpunkte Ihrer Arbeit liegen in der Abstimmung der optimalen Produkt- und Warenpräsentation vor Ort, in der Beratung und Schulung des Verkaufspersonals – insbesondere bei Produktneueinführungen – sowie der Überwachung der Absatz- und Umsatzentwicklung. Darüber hinaus planen Sie in Abstimmung mit dem Handel gemeinsame Geschäftsentwicklungsmaßnahmen (Upselling / Cross-selling) von Ihrem Homeoffice aus. Nicht zuletzt beobachten Sie das Markt- und Wettbewerbsumfeld, kommunizieren frühzeitig aufkommende Trends und Veränderungen und repräsentieren das Unternehmen kompetent auf regionalen Fach- und Verbrauchermessen.

Nach einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung haben Sie mehrere Jahre Berufserfahrung im Verkaufsaußendienst oder einer anderen vertriebsnahen Tätigkeit – idealerweise bereits im Umfeld von Bodenbelägen, Innenausstattung, Heimtex oder Ähnliches – gesammelt. Neben nachweislicher Akquisitions- und Vertriebsstärke bringen Sie ein ausgeprägtes technisches Verständnis, unternehmerisches Denken und ein hohes Maß an Verbindlichkeit, Motivation und Pragmatismus mit. Durch Ihre aufgeschlossene und kommunikative Art sind Sie in der Lage, Verkaufsgespräche überzeugend zu führen und gleichzeitig eine persönliche und langfristige Beziehung zu den Handelskunden aufzubauen.

Werden Sie Teil der Erfolgsgeschichte von **Amorim** Deutschland! Die Position ist den Anforderungen entsprechend dotiert und ausgestattet – inklusive Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.

Interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit zu.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Ihr Ansprechpartner: Jutta Wortmann · Telefon: 04221-593 37 · E-Mail: [jutta.wortmann@amorim.com](mailto:jutta.wortmann@amorim.com)

## AMORIM CORK FLOORING

Amorim Deutschland GmbH · Berner Straße 55 · 27751 Delmenhorst · [www.amorim-deutschland.de](http://www.amorim-deutschland.de)