

Die SCHOMBURG Unternehmensgruppe ist nationaler und internationaler Marktpartner in Entwicklung, Produktion und Vertrieb hochwertiger System-Baustoffe. SCHOMBURG versorgt den Markt mit Systemlösungen für die Bauwerksabdichtung/-instandsetzung, Fliesen-, Naturstein- und Estrichverlegung, Bodenschutz und Beschichtungen sowie für die Betontechnologie.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen



TECHNISCHEN VERTRIEBSMITARBEITER IM KEY ACCOUNT MANAGEMENT (M/W/D) FÜR DEN RAUM SÜD-DEUTSCHLAND

Das erwartet Sie:

- Mit fachlicher Kompetenz begeistern Sie Ihr Netzwerk (Planer, Architekten und das Handwerk) von sich sowie von unseren Produkten und praxisnahen Lösungen z. B. für Schwimmbäder, Industriebauten, Handel- und Gewerbebauten
- Sie führen technische Beratungen, professionelle Verkaufsgespräche sowie Schulungen innerhalb unseres Netzwerkes durch
- Sie betreuen ein bestehendes Netzwerk und bauen dieses selbstständig und eigenverantwortlich aus
- Die Dokumentation erfolgt über unser CRM-System

Das wünschen wir uns von Ihnen:

- Sie haben einen Studienabschluss im Bereich Bauingenieurwesen mit einer Affinität für den Vertrieb oder ein Studium im BWL-Bereich mit einer technischen Affinität
- Sie haben ein sympathisches Auftreten und überzeugen durch Ihre fachliche Expertise
- Sie denken in Lösungen und verlieren sich nicht in kleinsten Details
- Sie kommunizieren gerne mit Anderen und können auch komplizierte Sachverhalte einfach erläutern
- Sie behalten gerne den Überblick und sehen sich als Talent in der Selbstorganisation
- Kenntnisse im Projektgeschäft sind von Vorteil, genauso wie Erfahrung in der Baustoffbranche
- Reisetätigkeit ist für Sie selbstverständlich
- Ein Führerschein der Klasse B ist Voraussetzung
- Ihr Lebensmittelpunkt sollte in Süd-Deutschland sein (südlich der Rhein-Main-Linie) bzw. perspektivisch dort geplant werden

Auch wenn Sie nicht alle Punkte erfüllen, aber bereit für die Herausforderung sind, dann bewerben Sie sich gerne bei uns!

Das bieten wir Ihnen:

- Eine auf Langzeit angelegte Festanstellung in einem zielstrebigem und sympathischen Team
- Eigenverantwortliches organisieren Ihres Arbeitsalltags mit modernsten Kommunikationsmitteln
- Eine intensive Einarbeitung, regelmäßige Produktschulungen sowie professionelle Unterstützung
- Ein Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung) ist für uns selbstverständlich

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige, vollständige Bewerbung (bitte im PDF-Format) oder einen Export Ihres XING- bzw. LinkedIn-Profiles unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung, Anruf oder E-Mail genügt!

