

WE CARE ABOUT FLOORS.

Zur tatkräftigen Unterstützung unseres Teams in Deutschland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Fachberater*in (m/w/d) als Regionalleiter Vertrieb & Technik

Region Süd-Niedersachsen und Nordost-NRW

Die **Dr. Schutz GmbH** ist Teil der europäischen Blanchon-Gruppe, dem führenden Anbieter von Schutz-, Pflege- und Dekorationsbeschichtungen für Oberflächen im Innen- und Außenbereich. Die Zugehörigkeit beschleunigt unser nationales und internationales Wachstum sowie stärkt unsere Position als europäischer Marktführer für Sanierung, Schutz und Pflege von Bodenbelägen aller Art. Diese Zusammenarbeit bietet erhebliche Wachstumschancen und ermöglicht es uns, unsere Produktlinien und Kundenportfolios zu erweitern.

Ihre Aufgaben

Vertrieb & Kundenentwicklung

- Sie betreuen und entwickeln bestehende Kundenbeziehungen im Fachhandel, Handwerk und Großhandel weiter.
- Sie gewinnen aktiv neue Kunden und erschließen zusätzliche Marktpotenziale in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Sie positionieren unsere Marken und Produkte nachhaltig bei Entscheidern und Verarbeitern.

Beratung & Anwendungstechnik

- Sie beraten zu technischen Fragestellungen und unterstützen bei anspruchsvollen Anwendungen.
- Sie begleiten Projekte und stehen Kunden auch auf der Baustelle als kompetenter Ansprechpartner zur Seite.
- Sie schulen Kunden und Anwender in der professionellen Nutzung unserer Produkte.

Planer- und Objektgeschäft

- Sie beraten Architekten, Planer und gewerbliche Endkunden.
- Sie identifizieren Objektchancen und begleiten Projekte von der Planung bis zur Umsetzung.
- Sie bauen Ihr Netzwerk im Objektgeschäft kontinuierlich aus.

Eigenverantwortung im Vertriebsgebiet

- Sie organisieren Ihr Vertriebsgebiet selbstständig und zielgerichtet.
- Sie planen Kundenbesuche, Schulungen und Verkaufsaktivitäten eigenverantwortlich.
- Sie nutzen moderne CRM- und Vertriebssysteme zur Steuerung Ihrer Aktivitäten.

Ihr Profil

- Freude am Vertrieb und am persönlichen Umgang mit Kunden.
- Technisches Verständnis und Interesse an handwerklichen Anwendungen.
- Erfahrung im Außendienst, im Fachhandel, in der Gebäudereinigung oder im Boden-, Parkett- oder Ausbauhandwerk ist von Vorteil.
- Quereinsteiger mit Vertriebstalent und technischem Interesse sind ausdrücklich willkommen.
- Sie können Menschen begeistern, Zusammenhänge verständlich erklären und Vertrauen aufbauen.
- Eigeninitiative, Verbindlichkeit und eine strukturierte Arbeitsweise zeichnen Sie aus.
- Sicherer Umgang mit den gängigen Office-Anwendungen.

Darauf können Sie sich freuen

- Starke Produkte und bekannte Marken
- Sie vertreiben hochwertige Lösungen mit echtem Mehrwert und arbeiten mit Marken, die in ihren Zielgruppen seit Jahren etabliert sind.
- Eigenverantwortung statt Mikromanagement
- Sie erhalten Freiraum für eigenständiges Arbeiten und können Ihr Vertriebsgebiet aktiv gestalten.
- Langfristige Perspektive
- Sie erwartet eine unbefristete Festanstellung in einem erfolgreichen Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und einer nachhaltigen Unternehmensausrichtung.

Dr. Schutz - We care about YOU!

- Eine unbefristete Festanstellung in einem soliden Unternehmen
- Raum für persönliche und berufliche Weiterentwicklung
- Ein Attraktives Vergütungspaket mit Zusatzleistungen und 30 Tage Urlaub
- PKW und Handy (auch zur privaten Nutzung) sowie Notebook und Tablet

Werden Sie Teil unseres Teams

Sie möchten Vertrieb, Technik und Kundenkontakt miteinander verbinden und in einem Markt mit hochwertigen Produkten erfolgreich sein? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, relevante Zeugnisse) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins. Bewerben Sie sich jetzt und werden Sie Teil unseres Erfolgs!

E-Mail: karriere@dr-schutz.com

Dr. Schutz GmbH

Frau Elena Cárdenas | Personalreferentin

Holbeinstraße 17 | 53175 Bonn

Tel. 0228-9535222