

Karriere

Für **ISOMAT** sind die Menschen Ihr wertvollstes Kapital. Das Unternehmen bietet allen Angestellten ein gut organisiertes, gerechtes und leistungsförderndes Umfeld, das die Persönlichkeit und die Individualität der Menschen respektiert. Die Arbeitsbeziehungen werden durch gegenseitige Achtung, Vertrauen und Teambewusstsein gekennzeichnet.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und Sie auf der Suche nach einem ähnlichen Arbeitsumfeld sind, [dann senden Sie uns Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Foto.](#)

Ihre Daten werden vertraulich behandelt.

ISOMAT stellt einen der bedeutendsten Hersteller für bauchemische Produkte und Trockenmörtel in Südost-Europa dar, mit 3 Produktionsstätten in Griechenland, Rumänien und Serbien, 5 weiteren Tochterunternehmen in Deutschland, Russland, der Türkei, Bulgarien und Slowenien und mit Exportaktivitäten in mehr als 55 weitere Länder weltweit. Das Unternehmen bietet ein breites Produktprogramm für Fliesen- und Natursteinverlegung, Bauwerksabdichtung und -instandsetzung, Bodenbeschichtung, Farben und Putze.

Zum Ausbau und zur weiteren Verstärkung unseres Vertriebs suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt jeweils einen

Gebietsverkaufsleiter im Außendienst (w/m/d)

**für die Region Darmstadt – Aschaffenburg – Frankfurt – Wiesbaden – Mainz
sowie
für die Region Nürnberg – Mittelfranken**

Ihre Aufgaben:

- produkt- und fachspezifische Beratung und Betreuung von Handwerkern und Fachhändlern sowie Planern und Entscheidern
- Akquisition von Neukunden und Objektbearbeitung
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten
- aktive Mitgestaltung und Umsetzung der Verkaufsziele
- Organisation und Durchführung von Präsentationen, Schulung unserer Kunden und Teilnahme an Fachmessen

Ihr Profil:

- fundierte Erfahrung in der Baubranche mit abgeschlossener Berufsausbildung als Fliesenleger, Bautechniker oder Baustoffkaufmann
- gutes technisches Verständnis für Trockenmörtel und bauchemische Produkte
- Vertriebs- bzw. Außendienst Erfahrung im Baustoffbereich wären von Vorteil
- Verhandlungsgeschick
- hohe Selbstmotivation sowie flexibles, selbstständiges und verantwortungsbewusstes Arbeiten
- teamfähig und kontaktfreudig
- sicherer Umgang mit modernen IT-Anwendungen

Sie erwartet:

- eine interessante und entwicklungsfähige Aufgabe in einem aufstrebenden Unternehmen
- ein motiviertes Team
- kurze und schnelle Entscheidungswege
- eine intensive Einarbeitung und stetige Weiterbildung
- eine leistungsgerechte Vergütung mit einem Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- moderne Kommunikation mit Smartphone und Laptop

Sie sind interessiert?

Dann richten Sie Ihre Bewerbung – sehr gerne auch per E-Mail – bitte an:

ISOMAT Deutschland GmbH

z. Hd. Herrn Bernd Kramer

Karl-Wirth-Str. 14

76694 Forst (Baden)

karriere@isomat.com.de

Erste Fragen beantwortet Ihnen gerne Herr Kramer telefonisch unter 0176 / 460 654 67

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Im Rahmen unseres Wachstumskurses suchen wir, durch das Tochterunternehmen ISOMAT Deutschland GmbH, für den deutschen Markt

Handelsvertreter (m/w)

zur Expansion Ihrer Vertriebsaktivität bundesweit.

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden in der vereinbarten Verkaufsregion
- Betreuung und Beratung Ihres aufgebauten Kundenstammes
- Ausbau des Kundenstammes
- Präsentation von Produkten vor Ort
- Teilnahme an Fachmessen, wie z.B. an der BAU in München

Ihr Profil:

- Sie verfügen idealerweise über Außendienst Erfahrung im Bauchemie- und Trockenmörtelbereich und haben Erfolg im Verkauf
- Sie haben ein gutes technisches Verständnis für Bauchemie- und Trockenmörtelprodukte
- Sie arbeiten kundenorientiert und besitzen Begeisterungsfähigkeit
- Sie zeichnen sich durch Ihren Einsatz und eine ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit aus
- Sie besitzen Verhandlungsgeschick, hohe Selbstmotivation und Leistungsorientierung, sowie flexibles und selbstständiges Arbeiten
- Sie verfügen über einen eigenen PKW
- auch engagierte Quereinsteiger sind willkommen

Wir bieten:

- breites Produktportfolio mit über 300 Produkten
- umfassendes Schulungskonzept mit Einarbeitung in Ihr zukünftiges Aufgabengebiet und Fortbildungsseminare

- Gebietsschutz der vereinbarten Verkaufsregion
- verkaufsunterstützende Maßnahmen und Werbeunterlagen
- ein motivierendes Provisionsmodell

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung bitte per E-Mail an

karriere@isomat.com.de

oder per Post an

ISOMAT Deutschland GmbH

z. Hd. Herrn Lazaros Tsavdaridis

Karl-Wirth-Str. 14

76694 Forst (Baden)

Tel: +49 (0) 7251 36915-0

Web: www.isomat.com.de