



ISOMAT - Karriere

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

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.

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.

Im Rahmen unseres Wachstumskurses in Deutschland suchen wir zur weiteren Verstärkung unseres Vertriebs zum nächstmöglichen Zeitpunkt jeweils eine/n

Gebietsverkaufsleiter / Handelsvertreter (w/m/d) für die Region Frankfurt-Wiesbaden und die Region Nürnberg

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden
- Betreuung und Beratung von Handwerkern und Fachhändlern sowie Planern und Entscheidern
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten
- Objektbearbeitung
- Organisation und Durchführung von Präsentationen vor Ort bei unseren Kunden
- Teilnahme an Fachmessen

Ihr Profil:

- Sie verfügen über Vertriebs- und Außendienstenerfahrung in der Baustoffbranche, idealerweise im Bereich Bauchemie und Trockenmörtel
- Sie arbeiten kundenorientiert, sind verhandlungsstark und Sie besitzen eine gute Begeisterungsfähigkeit
- Sie zeichnen sich aus durch flexibles und selbständiges Arbeiten
- Sie verfügen über einer hohen Selbstmotivation
- als engagierter Quereinsteiger sind Sie ebenfalls willkommen

Sie erwartet:

- ein breites Produktportfolio mit über 300 Produkten
- kurze und schnelle Entscheidungswege
- eine intensive Einarbeitung für einen erfolgreichen Start
- verkaufsunterstützende Maßnahmen und Werbeunterlagen
- Gebietsschutz für die vereinbarte Verkaufsregion
- ein motivierendes Provisionsmodell

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 (w/m/d)

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
- als engagierter Quereinsteiger sind Sie ebenfalls willkommen

Sie erwartet:

- ein 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