



wohngesund | smart | designed

Seit nunmehr 60 Jahren steht das Unternehmen ter Hürne für Engagement und Leidenschaft im Umgang mit dem Werkstoff Holz und hat sich kontinuierlich zu einem der Marktführer innerhalb der Parkettherstellung auf nationalen und internationalen Märkten etabliert. Heute engagieren sich am Standort Südlohn annähernd 250 Mitarbeiter an der Entwicklung und der Herstellung innovativer Qualitätsprodukte für Boden, Wand und Decke.

Wir möchten unser Vertriebsteam im Verkaufsgebiet „Berlin-Leipzig-Dresden“ zum nächstmöglichen Zeitpunkt verstärken. **Dazu suchen wir Sie als**

## Gebietsverkaufsleiter für Bodenbeläge (m/w/d)

### Das bringen Sie mit

Werden Sie ein wichtiger Bestandteil in einem erfolgreichen Familienunternehmen. Sie verfügen über mehrjährige, nachweisbar erfolgreiche Vertriebserfahrung und haben eine hohe technische Affinität zu Produkten aus den Bereichen Parkett, Laminat und Vinyl. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, Architekten und Planer ebenso wie Handwerker erfolgreich in Projekten zu begleiten und sie in wesentlichen Teilen der Planung und Ausführung zu unterstützen. Sie sind Sympathieträger und eine selbstbewusste Vertriebspersönlichkeit mit ausgeprägtem rhetorischem Geschick und hoher sozialer Kompetenz.

### Ihre Stärken

Sie bieten Ihren Kunden Nutzen und Lösungen. Die offene Gesprächsführung ist dabei fester Bestandteil Ihrer Persönlichkeit. Sie konzentrieren sich auf die bedarfsgerechte, individuelle Beratung und den erfolgreichen Geschäftsabschluss. Die Erstellung und aktive Nachverfolgung von Angeboten sind wichtiger Bestandteil Ihrer täglichen Arbeit. Sie erkennen die Vorteile und den Nutzen von CRM Anwendungen und Pflegen diese entsprechend durch Integration in Ihre Tagesroutine.

### Das zeichnet Sie aus

Ihre Abschlussstärke erzielen Sie durch ein aktives Zuhören und Handeln, durch Flexibilität, Zielorientierung und eine zuverlässige Arbeitsweise. Darüber hinaus überzeugen Sie durch Empathie und emotionale Intelligenz.

### Ihre Hauptaufgaben

- Vertrieb unserer Produkte auf Basis kundenspezifischer Bedarfsanalyse
- Akquise von Projekten und Neukunden aus dem Groß- und Einzelhandel und dem industriefähigen Handwerk
- Pflege bestehender Beziehungen zu wichtigen Entscheidungsträgern, um maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können
- Selbstständiges Herausarbeiten von Potenzialen und Vertriebsmöglichkeiten
- Gute Eigenorganisation, Routenplanung und Terminkoordinierung
- Eigenständige Präsentation von Angeboten und Verhandlungsführung bis zum Abschluss

Sind Sie gespannt auf diese Herausforderung? Wir sind gespannt auf Sie!

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns Ihre Bewerbung bevorzugt online über unser Bewerbungsformular zukommen lassen könnten. Hier können Sie in wenigen Minuten Ihre persönlichen Daten eingeben und Ihre Bewerbungsunterlagen hochladen. Sollte dies nicht möglich sein, so kontaktieren Sie uns gerne.



ter Hürne GmbH & Co. KG  
Herrn Jürgen Bongert  
Ramsdorfer Str. 5, 46354 Südlohn  
Tel.: 02862/701-171  
www.terhuerne.com

 ter Hürne