

Mit **Proline** die Zukunft gestalten.

Klar ist Proline erfolgreich, innovativ und wachstumsorientiert. **Logisch**, dass wir unseren Erfolg vor allem unseren hervorragenden Mitarbeitern zu verdanken haben. Aber warum ist das so? Umfragen im Kreise unserer Mitarbeiter haben ergeben, dass wir Proliner eines wertschätzen: Bei Proline ist der Mensch noch Mensch, egal ob Staplerfahrer/-in, Sachbearbeiter/-in oder Geschäftsführer. Wir fordern und fördern Ideen, hören zu und entwickeln uns jeden Tag gemeinsam weiter:

Werden Sie Teil der Proline-Community und gestalten Sie Ihre Zukunft mit uns als

Export | Area Sales Manager (m/w/d)

Im Außendienst - international - Schweiz, Österreich,
Skandinavien, Ost- und Südeuropa

Ihre Aufgaben

- Entwicklung neuer Kundenbeziehungen auf internationaler Ebene mit Zubehör-Produkten für den Baustoff-, Fach und Großhandel, die zum Beispiel in Badezimmern oder in Verbindung mit Fußböden zum Einsatz kommen
- Betreuung und Intensivierung der vorhandenen Kundenbeziehungen und Märkte
- Recherche und Bearbeitung internationaler Projekte in Zusammenarbeit mit unserem Innendienst und Partnern vor Ort
- Unterstützung der internationalen Partner durch technische Beratungen und Schulungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Marktpotenzialanalysen
- Planung und Kontrolle von Absatz-, Umsatz- und Deckungsbeiträgen
- Messeteilnahmen im In- und Ausland

Ihr Profil

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise mit guten Kontakten in der Fliesen- und/oder Bodenbelagsbranche
- Erfahrung im internationalen Vertrieb in der Bauzulieferbranche
- Englische und französische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift sind erforderlich, jede weitere Fremdsprache von Vorteil
- Selbstständiger und eigenverantwortlicher Arbeitsstil bei einer hohen internationalen Reisebereitschaft bis zu 75 %
- Branchenkenntnisse im Bereich Fach-, Groß und Baustoffhandel, Bauelemente oder Innenausbau sind von Vorteil
- Technisches Verständnis sowie EDV-Anwenderkenntnisse werden vorausgesetzt
- Teamplayer, der sich und andere begeistern kann
- Sie sind im Besitz eines gültigen Führerscheins Klasse B

Was spricht noch für Proline?

- Fixgehalt sowie leistungsgerechtes Prämiensystem
- Möglichkeiten zur betrieblichen Altersvorsorge
- Eine mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur
- Fachliche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein eingespieltes Team und gute Unterstützung durch den Vertriebsinnendienst
- Flexible Arbeitszeiten
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Laptop und Mobiltelefon
- Homeoffice

In dieser abwechslungsreichen Position berichten Sie an unseren Verkaufsleiter International.

Unseren Erfolg sowie unser Wachstum verdanken wir engagierten Mitarbeitern, für die wir die bestmöglichen Arbeitsbedingungen geschaffen haben. Ihre Leistungsbereitschaft paart sich bei Proline mit einer familiären Wohlfühlatmosphäre, in der Respekt, Fairness und Loyalität noch gelebte Werte sind. Steckt auch in Ihnen ein/e Proliner/-in? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen an folgende E-Mail-Adresse:

personal@proline-systems.com

Proline Systems gilt seit 25 Jahren als verlässlicher Industriepartner von Fachhändlern und Verarbeitern sowie Architekten und Planern. Unser umfangreiches Portfolio besteht aus hochwertigen Profilen und Systemen für Wand- und Bodenbeläge in Wohn- und Nassräumen sowie für Terrasse und Balkon. Wir entwickeln und liefern Technik für die moderne Architektur von heute und morgen und sind ein Teil des Megatrends Bauen. Ob bodengleiche Duschen, Flächenheizungen oder Fliesen- und Bodenprofile – Proline bietet die Lösung.