



KERAMUNDO ist der führende, leistungsstarke Fliesenfachhandel im deutschen Markt. Täglich aufs Neue arbeiten wir mit großem Engagement, Leidenschaft und positivem Denken daran, unsere Produkte und Leistungen stetig zu verbessern und unsere Begeisterung für Fliesen mit unseren Kunden zu teilen – sie zu inspirieren.

AUSSTELLUNGSVERKÄUFER/IN

Marke: KERAMUNDO | **Ort:** Nürnberg | **Beginn:** sofort | **Befristung:** unbefristet

Job-ID: 06475

Ihre Aufgaben:

- Vertriebstätigkeit im Innendienst in der Ausstellung
- Angebots- und Auftragsbearbeitung sowie Generierung von Aufträgen
- Betreuung und Beratung von Neu- und Bestandskunden
- Objektkalkulation und -verfolgung
- Preisverhandlungen mit Lieferanten

Unser Angebot an Sie:

- Eine angenehme Arbeitsatmosphäre in einem stark werteorientierten Unternehmen
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten in unserer hauseigenen Akademie
- Leistungsgerechte Vergütung und weitere attraktive Sozialleistungen, wie bspw. unsere Unfallversicherung, das Mitarbeiteraktienprogramm, betriebliche Altersvorsorge, u.v.m.
- Bundesweit standortübergreifende Karrierechancen
- Spannende Aufgaben in einem internationalen Konzern

Interessiert? Bewerben Sie sich bitte bevorzugt online über unser Bewerbungsformular. Dies wird nur wenige Minuten in Anspruch nehmen. Bitte halten Sie ein Anschreiben, Ihren Lebenslauf und Ihre beruflichen Zeugnisse in elektronischer Form für die Onlinebewerbung bereit.

Bewerbungen von schwerbehinderten Menschen werden bei gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt (§ 81 SGB IX). Weitere Informationen finden Sie auch unter: www.sgbd-deutschland.de. Eine Bewerbung über Ihr Xing- oder LinkedIn-Profil ist ebenfalls möglich. Selbstverständlich übernehmen wir bei einem möglichen Vorstellungsgespräch Ihre angefallenen Kosten für die Anreise.

Ihr Ansprechpartner

Saskia Stachelhaus
Personalsachbearbeiterin

Ronsdorfer Straße 96
40233 Düsseldorf

saskia.stachelhaus@saint-gobain.com

Ihr Profil:

- Kaufmännische Berufsausbildung im Groß- und Außenhandel, idealerweise im Baustoffhandel oder gleichwertige Ausbildung bzw. entsprechende Berufserfahrung
- Erfahrung in der Beratung und im Verkauf von Baustoffen
- Fundierte und fachspezifische Kenntnisse im Bereich Fliese
- Gute EDV-Kenntnisse (MS-Office)

Ihre Stärken:

- Vertriebsaffinität
- Sicheres und freundliches Auftreten im Umgang mit Kunden und Lieferanten
- Kommunikationsstärke
- Erfolgreiches Verhandlungsgeschick
- Verantwortliches, selbstständiges und teamorientiertes Arbeiten