



Den Erfolg unseres Unternehmens verdanken wir in erster Linie dem hohen persönlichen Engagement, den innovativen Ideen und der fachlichen Kompetenz unserer Mitarbeiter. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n engagierte/n Mitarbeiter/in als

GEBIETSLEITER/IN für die Region Ostdeutschland

Die **SAINT-GOBAIN ISOVER G+H AG** ist Hersteller der nicht brennbaren ISOVER-Dämmstoffe aus Glaswolle, Steinwolle und Ultimate. ISOVER ist Deutschlands bekannteste Dämmstoffmarke. Das Programm umfasst Dämmprodukte und Systeme, die für den Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz eingesetzt werden. Ergänzt wird es durch hochdruckfeste Styrodur Hartschaumdämmstoffe sowie Schaumstoffe aus Styropor. Bei Dämmstoffen ist ISOVER weltweit der Marktführer.

Ihr Aufgabengebiet:

Als Gebietsleiter/in im Bereich der Technischen Isolierung betreuen und beraten Sie unsere Fachhändler, Verarbeiter, Planer, Anlagenbetreiber sowie Komponentenhersteller. In dieser Funktion sorgen Sie für die Pflege und den Ausbau des Kundenstamms. Sie entwickeln kundenindividuelle Konzepte/Lösungen und sind auch für deren Umsetzung verantwortlich.

Im Rahmen von Beratungsgesprächen leisten Sie entsprechende Spezifikationsarbeit. Neben den Themen Brandschutz, Wärmeschutz, Schallschutz sowie Energieeffizienzberechnungen erstreckt sich Ihre Aufgabe über den aktiven Vorverkauf bis hin zum Abschluss von Aufträgen und der Reklamationsbearbeitung.

Sie sind verantwortlich für den Ausbau unserer Marktposition sowie die Umsetzung unserer Vertriebs- und Preispolitik. Sie entwickeln gemeinsam mit unserem Team neue Ideen, Produkte und Systemlösungen. Darüber hinaus analysieren und bewerten Sie den Markt in Ihrer Region. Das Aufgabenspektrum wird durch die Organisation und aktive Teilnahme an Kundenveranstaltungen, Durchführung von Schulungen sowie Mitarbeit in bereichsinternen und –übergreifenden Projekten und Gremien abgerundet.

Ihr Profil:

Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium als Maschinenbau-, Bau-, oder Wirtschaftsingenieur/in oder als technisch orientierter Betriebswirt/in. Mehrjährige Verkaufserfahrung im Außendienst, idealerweise in der Bau- bzw. Baunebenbranche, ist erforderlich. Gute PC-Anwenderkenntnisse setzen wir voraus. Darüber hinaus sind gute Kenntnisse von Dämmstoffen sowie deren Anwendungsmöglichkeiten von Vorteil.

Für diese Position sollten Sie ausgeprägte Kundenorientierung, technisches sowie kaufmännisches Verständnis, Verhandlungsgeschick sowie eine zuverlässige und eigenständige Arbeitsweise mitbringen. Pkw-Führerschein ist erforderlich.

Interessiert? Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per E-Mail in einer PDF-Datei an bewerbung@saint-gobain.com.

2015 feiert Saint-Gobain sein 350-jähriges Bestehen, 350 Gründe, Vertrauen in die Zukunft zu haben. Saint-Gobain entwickelt, produziert und vertreibt innovative Baustoffe sowie Hochleistungsmaterialien und bietet nachhaltige Lösungen für die Herausforderungen Wachstum, Energiesparen und Umweltschutz. Die Saint-Gobain-Gruppe erzielte 2014 einen Umsatz von 41 Milliarden Euro, sie ist in 64 Ländern vertreten und beschäftigt rund 180.000 Mitarbeiter.



SAINT-GOBAIN ISOVER G+H AG

Valentine Zeqiraj
Personalabteilung
Bürgermeister-Grünzweig-Str. 1
67059 Ludwigshafen
bewerbung@saint-gobain.com
Tel. 0621/501578