

ANKER ist seit 1854 ein mittelständisches Familienunternehmen und gehört zu den Marktführern im Bereich textiler Bodenbeläge. Mit 270 Mitarbeitern sind wir der Spezialist für die Planung und Gestaltung von textilen Bodenbelägen in den Marktsegmenten Aviation, Office, Hotel, Public, Healthcare und Retail im In- und Ausland.



Wir haben eine vollstufige Produktion und führen von der Garnherstellung bis zur Rückenbeschichtung des Teppichbodens alle wesentlichen Fertigungsschritte in unseren Betrieben aus. Der Vertrieb, die Verwaltung und die Fertigung arbeiten mit modernen IT-Systemen wie ERP-textware und SAP-Fi/Co.

Wir suchen im Wege einer Nachfolgeregelung zum weiteren Ausbau unserer Kundenbeziehungen im Objektgeschäft zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

**Vertriebs-Außendienstmitarbeiter (m/w/d)**  
für unsere Verkaufsbezirke  
**Hamburg, Frankfurt und München/Südbayern**

**Ihre Aufgaben:**

- Sie sind verantwortlich für das Erreichen der Umsatzziele in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Sie bauen unsere bestehenden Kundenbeziehungen zu Planern, Architekten, Verarbeitern und dem Fachgroßhandel aus und entwickeln neue Kontakte.
- Sie unterstützen unsere Kunden in allen Fragen unserer Produktpalette.
- Sie beobachten und analysieren die Marktentwicklungen und richten Ihre Aktionen in Absprache mit der Vertriebsleitung entsprechend aus.

**Unsere Anforderungen an Sie:**

- Sie verfügen über mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung, die Sie idealerweise im baunahen Geschäft oder der Bodenbelagsbranche gesammelt haben. Bestehende Kontakte zu Architekten, Generalunternehmern und anderen Entscheidern sind von Vorteil.
- Als dynamischer und zielorientierter Vertriebsprofi zeichnen Sie sich durch Überzeugungskraft, Kontaktfähigkeit sowie eine hohe Kunden- und Serviceorientierung aus.
- Sie besitzen Verhandlungsgeschick, finden kundenorientierte Lösungen und können langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen.
- Sie organisieren Ihre Aktivitäten von Ihrem Home-Office aus.

**Unser Angebot:**

- Sie arbeiten in einem renommierten und wirtschaftlich soliden Unternehmen mit einer innovativen Produktpalette.
- Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und interessante Vertriebsaufgabe mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiraum.
- Umfangreiche Einarbeitung
- Eine attraktive Vergütung mit einer erfolgsabhängigen Komponente sowie weitere attraktive Sozialleistungen und ein Firmenwagen der Mittelklasse – auch zur privaten Nutzung – runden unser Angebot ab.

Wenn Sie eine Herausforderung in einem Traditionsunternehmen suchen, dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit an:

**ANKER Gebr. Schoeller GmbH + Co. KG**  
Frau Susanne Dutz (Personalleitung)  
Mail: s.dutz@anker-dueren.de