

Gemeinsam innovativ. Mit System.

Bauteile und Bauflächen mit verschiedensten Geometrien dauerhaft abzudichten – das ist die Mission von WestWood! Seit mehr als 25 Jahren am Markt, hat uns die Begeisterung für neue Ideen längst zum Innovationsführer für Abdichtungs- und Beschichtungssysteme aus modernen Flüssigkunststoffen gemacht!

Derzeit engagieren sich insgesamt 160 Kolleginnen und Kollegen für WestWood. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir hochwertige Systemlösungen auf Basis von PMMA-Harzen, die auf Balkonen, Terrassen, Laubengängen, in Parkhäusern, auf Straßen und Brücken, Flachdächern sowie in Spezialanwendungen zum Einsatz kommen – in 16 Ländern der Erde!

Verkaufen liegt dir im Blut – und Baustellen im Herzen?

Dann bist du bei uns genau richtig! Wir suchen Kolleginnen und Kollegen, die nicht nur reden, sondern überzeugen. Die wissen, wie man Beziehungen aufbaut und wie man mit Fachwissen, Empathie und einem klaren Ziel vor Augen Kunden gewinnt. Ob auf der Baustelle, im Büro oder beim Kunden vor Ort – du bist da, wo Entscheidungen getroffen werden. Wir suchen DICH zum nächstmöglichen Zeitpunkt als Vollzeit-Verstärkung im Außendienst als

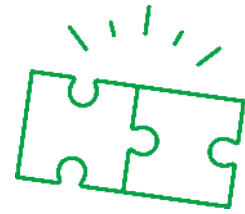
Fachberaterin Vertrieb & Technik

Region Mitte-West (m/w/d)

Trier, Koblenz, Mannheim, Frankfurt am Main, Saarbrücken

Deine Mission:

- » Bestandskundenbetreuung und Neukundenakquise im Reisegebiet
- » Technische Beratung von verarbeitenden Kunden
- » Planung, Budget, Koordination & Dokumentation der Vertriebsaktivitäten
- » Beobachtung der Aktivitäten der Marktbegleiter
- » Vollumfängliche Baustellendokumentation
- » Bearbeiten kunden- und objektbezogener Anfragen
- » Teilnahme an (Kunden-) Veranstaltungen, Technik-Seminaren und Events



Was dich bei uns erwartet:

- » Ein Vertriebsgebiet mit Potenzial und Gestaltungsspielraum
- » Innovative Produkte, die halten, was du versprichst
- » Unterstützung und eine intensive Einarbeitung durch erfahrene Kolleginnen und Kollegen
- » Ein Team, das zusammenhält und gemeinsam wächst
- » Ein wertschätzendes Umfeld, in dem deine Meinung zählt
- » Flexible Arbeitszeiten und familiäre Strukturen
- » Attraktive, leistungsgerechte Vergütung
- » Selbstverständlich im Vertrieb: Dienstfahrzeug, Dienstkleidung, Mobiltelefon, I-Pad
- » Außerdem: Betriebliche Altersvorsorge, Jobrad, individuelle Fort- und Weiterbildung
- » Nicht zuletzt: regelmäßige Teamevents und Feste!

Was bringst du mit?

- » Kenntnisse in der Baubranche (z. B. Bauprodukte, Bauprozesse, Zielgruppen wie Bauunternehmen, Handwerksbetriebe)
- » Berufserfahrung mit Flüssigkunststoffsystemen, vorzugsweise in der Sanierungsbranche
- » Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Bauwesen, Architektur, Wirtschaftsingenieurwesen, Vertrieb oder vergleichbar
- » Alternativ: Quereinstieg mit nachweisbarer Vertriebserfahrung und Branchenaffinität
- » Idealerweise mehrjährige Erfahrung im Außendienst oder technischen Vertrieb
- » Du bist kommunikationsstark, verhandlungssicher und für deine individuelle Durchsetzungsfähigkeit bekannt
- » Du bist empathisch und hast ein gutes Gespür für Menschen sowie Kundenbedürfnisse
- » Verständnis für Kalkulationen, Angebote und Projektzyklen sowie der Umgang mit MS Office runden dein Profil ab

Ob du aus dem Bau kommst oder aus dem Vertrieb – Hauptsache, du hast Lust, mit uns zu wachsen - komm in unser Team und starte bei WestWood durch!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Beeindrucke uns mit deiner Persönlichkeit - dabei sein sollten Anschreiben, Lebenslauf und relevante Zeugnisse/Zertifikate. Bitte nenne uns auch deinen Gehaltswunsch p. a. und deinen frühestmöglichen Eintrittstermin. Gerne per E-Mail im Dateiformat als pdf (max. 10 MB) an bewerbung@westwood.de oder postalisch an die Personalabteilung.

Die vertrauliche Behandlung Deiner Bewerbung ist jederzeit gewährleistet.