

Die Glass AG ist seit mehr als 5 Jahrzehnten Partner der Fussbodenprofis mit dem umfassendsten Produktportfolio der Branche. Von der Rohdecke bis zum fertigen Belag bieten wir professionelle Systeme.

Wir sind ein Unternehmen, das Ihnen perfekte Entwicklungsmöglichkeiten in einem hoch professionellen Umfeld bietet. Möchten Sie in Zukunft Ihre Kompetenz in einem angenehmen und nachhaltigen Unternehmen zur Entfaltung bringen? Dann sind Sie bei uns richtig!

## **TECHNISCHER VERKAUFSBERATER BODENSYSTEME**

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, zum nächstmöglichen Zeitpunkt unser Profi-Team zu verstärken als:

**Technischer Fachberater für Estrich-und Bodensysteme Außendienst (m/w)**  
**Bereich Berlin / Mecklenburg-Vorpommern**  
**Einsatzgebiet im Umkreis des Wohnortes**

- Langjährig entwickeltes Vertriebsgebiet (Neu- und Bestandskunden)
- Innovatives Marktumfeld für Ausgleichsmörtel, schnell trocknende Estriche, Industrieböden, Beschichtungen mit hoher technischer Innovation
- Einsatzgebiet mit hohem Marktpotential
- Sicherer Arbeitsplatz und ausgezeichnetes Umfeld in einem Familienunternehmen
- Sie erhalten von Anfang an eine sorgfältige Einarbeitung durch unser Technikteam bis hin zur kompletten Bereitstellung von EDV für Ihr Home-Office. Danach werden Sie innerhalb unseres Teams weiterentwickelt, entsprechende Aufstiegsmöglichkeiten sind für Sie gegeben.
- Unsere Kunden sind langjährig und nachhaltig operierende Fachbetriebe, Bauunternehmen als auch Planungsbüros, die Sie nach entsprechender Schulung beraten dürfen.
- Sie haben ein Faible für die Welt der Estriche und Bodensysteme, Freude an erklärungsbedürftigen Systemen. Sie sind ein Teamplayer und haben Freude daran, sich neuen Themen zu öffnen und Ihre Kompetenz in einem tollen Team weiter auszubauen. Am liebsten arbeiten Sie mit Kunden und im Team.

- Sie sind unser idealer Kandidat, wenn Sie bereits Erfahrungen als Vertriebsmitarbeiter, Anwendungstechniker mit Verkäuferkontakt im Bereich Estrich oder Oberbelag gemacht haben. Sie sind eine Persönlichkeit (m/w), deren Lebenslauf belegt, dass Sie sich im Tagesgeschäft zurechtfinden und verantwortungsvolles Verkaufen mit dem notwendigen Spirit für die weitere Entwicklung der Firma kombinieren. Dann sind Sie der/die Richtige! Ein Führerschein Klasse 3 bzw. 3B versteht sich von selbst. Idealerweise haben Sie Kenntnisse der gängigen MS-Office Pakete.

Wenn Sie sich vorstellen können, dass wir für Sie und Sie für uns eine ideale Konstellation für die Zukunft darstellen, dann würden wir uns freuen, Sie kennenlernen zu dürfen.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung mit aussagefähigen Unterlagen an Karin Isele, ausschließlich per E-Mail, wir freuen uns auf Ihre E-Mail.

**Glass AG**  
**Karin Isele / Vertriebsassistentin**  
**[ki@glass.ag](mailto:ki@glass.ag)**  
**Gewerbestrasse 13**  
**79258 Hartheim-Feldkirch**