



BOLON STELLT EIN!

Bolon ist ein schwedisches Designunternehmen in Familienbesitz und seit 75 Jahren tief in der Interiorbranche verwurzelt. Unsere Leidenschaft sind innovative und außergewöhnliche Bodenbeläge und Teppiche für den gewerblichen Raum. Fashion, Kunst und Architektur sind unsere Inspiration und spiegeln sich in unseren Kollektionen wider. Wir lieben es den Boden zum Statement zu machen. Mit einem starken Engagement für Nachhaltigkeit entwirft und fertigt Bolon im eigenen Werk in Schweden und nutzt dabei ausschließlich erneuerbare Energien – das Ergebnis sind hochqualitative und umweltfreundliche Bodenbeläge im Premiumsegment.

Aufgrund der steigenden Nachfrage möchten wir unsere physische Präsenz in Deutschland ausbauen und suchen ab sofort eine*n Area Sales Manager*in mit Standort in Hamburg. Der Hamburger Standort beinhaltet die Betreuung der Bundesländer Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Mecklenburg-Vorpommern.

Area Sales Manager*in

Du bist Designlover, die Interiorwelt begeistert Dich und Du fühlst Dich in einem kreativen Umfeld wohl? Sales, Projektmanagement und kundenorientiertes Arbeiten machen Dir Spaß und Du kannst Dich als unser Brand Ambassador identifizieren? Dann hast Du die besten Chancen, Teil unserer Erfolgsgeschichte zu werden.

Stellenbeschreibung

- Sales- und Projektmanagement im B2B Segment (Office, Bildungs- und Gesundheitswesen, Hotel und Gastronomie, Retail, etc.)
- Unterstützung und Betreuung ausführender Architektur- und Planungsbüros in laufenden und neuen Projekten
- Begleitung des gesamten Projektzyklus (von Akquise bis After-Sales)
- Entwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen mit Fokus auf unsere Zielgruppen: Architekt*innen, Interior Designer*innen, Endkund*innen, Bodenverleger*innen und Generalunternehmen
- Aufbau eines branchenorientierten Netzwerkes
- Eigenständige Planung, Steuerung und Durchführung markenorientierter Aktivitäten (Architekturereisen, nationale und internationale Messen, lokale Events)
- Hohe Verantwortung zur Entwicklung der eigenen Region, um die Produkt- und Markenbekanntheit zu stärken

BOLON

Bolon HQ: Industrivägen 12, 523 90 Ulricehamn, Sweden
 bolon.com | info@bolon.com | +46 321 530 400



Dein Profil

- Du hast vorzugsweise Erfahrung im B2B-Vertrieb und in der Zusammenarbeit mit der Designbranche
- Du bist Designlover und hast ein ausgeprägtes Interesse für Interior
- Du verstehst die Bedürfnisse Deiner Kund*innen und kannst langfristig starke Beziehungen aufbauen
- Nachhaltigkeit ist Dir überaus wichtig und Du hast eigene Ideen, wie Sie andere beeinflussen kann
- Du bist ein Teamplayer und möchtest Teil der Bolon-Familie sein
- Du hast einen Führerschein und wohnst in Hamburg
- Dir liegt es selbstständig zu arbeiten und Du kannst leicht Prioritäten setzen
- Du hast Talent für ein effizientes Zeitmanagement und bist verhandlungssicher in Deutsch und Englisch

Wir bieten

Bolon bietet Dir eine Karrierechance in einem der kreativsten und inspirierendsten Designunternehmen auf internationaler Ebene. Du hast die Möglichkeit mit high-end Produkten im Premiumsegment und den renommiertesten Architekturbüros zu arbeiten. Du genießt ein selbstbestimmtes und freies Arbeiten für eine ausgeprägte Work-Life-Balance, die Tätigkeit ist vollständig remote. Unser Berliner Showroom bietet Dir einen Ort der Kreativität und Inspiration und steht Dir jederzeit für Sales Aktivitäten zur Verfügung. Wohlbefinden ist uns wichtig und wird mit unterschiedlichen Angeboten gefördert. Du bist Teil des Teams in der DACH Region mit hochmotivierten, inspirierenden und hilfsbereiten Kolleg*innen.

Hast Du Interesse?

Bitte sende Deine Bewerbung mit Lebenslauf und persönlichem Anschreiben auf Englisch schnellstmöglich bzw. bis zum 31.05.2024, per Email an Dana Wilhelm, Team Lead Sales Germany dana.wilhelm@bolon.com

BOLON

Bolon HQ: Industrivägen 12, 523 90 Ulricehamn, Sweden
bolon.com | info@bolon.com | +46 321 530 400