

## **AUSSENDIENSTMITARBEITER IM VERTRIEB (m/w/d)**

**- Bayern -**

### **Stellenbeschreibung**

#### **Das Unternehmen**

Es handelt sich um einen namhaften Markenartikler aus der Bauzulieferindustrie. In seinen Produktbereichen gilt das international aufgestellte Unternehmen als Komplettanbieter, wenn es um das Abdichten und Kleben am Bau und in der Industrie geht (vom Keller bis zum Dach). Die Produktsysteme sind bei Verarbeitern allseits bekannt, bei den Fachhandelskooperationen gelistet und bei den Fachhändlern vor Ort eingelagert.

Das innovative Unternehmen wird nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und ist auf Wachstum ausgerichtet. Engagierte und qualifizierte Mitarbeiter sowie die hervorragenden und hochwertigen Produkte, bilden die Grundlage des Unternehmenserfolgs und sorgen für die Umsetzung der Unternehmensziele. Die gesamte Geschäftslage bildet eine solide und sichere Basis für die Zukunft und rechtfertigt es, eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten.

#### **Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit**

Die Position des Außendienstmitarbeiters ist im Rahmen einer organisatorischen Neuausrichtung zu besetzen. Im Zuge der neuen Vertriebsstruktur ist die Hauptzielsetzung der Aufgabe die Festigung und der Ausbau bestehender Kundenbeziehungen durch eine professionelle Beratung und Betreuung der Zielgruppen. Darüber hinaus soll die Vertriebsregion durch Akquisition neuer Kunden und Märkte ausgebaut werden. Bei den Zielgruppen handelt es sich im Wesentlichen um ausschreibende Stellen (Planer, Architekten, etc.) und Verarbeiter bzw. ausführende Unternehmungen.

Neben der genannten Zielsetzung sollen aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit noch folgende weitere Aufgaben hervorgehoben werden:

- Verkauf der Produkte direkt an Verarbeiter
- Bearbeitung und Nachverfolgung von Objektgeschäften

- Umsetzung der Vertriebsziele des Unternehmens
- Durch persönliche Kontakte die Kunden eng an das Haus binden
- Führen von Verhandlungen mit Kunden (Angebote, Konditionen, etc.)
- Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze sowie Ableiten und Durchsetzen der Konsequenzen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Koordinieren von Werbe- und Verkaufsförderungsaktionen und diese zum Erfolg führen
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen

## **Anforderungsprofil**

### Ausbildung

Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (idealerweise im Umfeld der Baustoffbranche); es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen (entscheidend ist letztendlich die Berufserfahrung); kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt.

### Berufliche Erfahrung

Der Interessent sollte einige Jahre Außendienst Erfahrung in einem Industrieunternehmen in der Bauzulieferindustrie gesammelt haben; Kenntnisse aus dem Bereich Bauwerksabdichtungen und/oder Bodenbeschichtungen sind von Vorteil, allerdings keine Bedingung; Erfahrung im Umgang mit den genannten Kundengruppen; englische Sprachkenntnisse sind von Vorteil; sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken; ausgeprägtes technisches Verständnis.

### Persönlichkeit

- Gepflegter, sympathischer, natürlicher und sicherer Auftritt
- Strukturierter Arbeitsstil und gute Selbstorganisation
- Kommunikativ, vertrauenswürdig, zielstrebig und durchsetzungsstark
- Hohe Vertriebsorientierung mit dem Willen zum Erfolg
- Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft
- Teamplayer
- Starker innerer Antrieb mit hoher Eigenmotivation (Pioniergeist)
- Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung