

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w) **- Großraum München/Landshut/Passau -**

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um die Tochtergesellschaft einer leistungsstarken, innovativen, international aufgestellten Unternehmensgruppe. Die Gesellschaft produziert und vertreibt qualitativ hochwertige, anspruchsvolle, universal einsetzbare und ökologisch nachhaltige Dämmsysteme (Wärme-, Isolier- und Brandschutz) im gesamten Bereich der Gebäudehülle vom Boden bis zum Dach. Als Qualitätsführer in seinem Sortimentsbereich kommen die Produkte als standardisierte Lösungen und als architektonisch individuelle Systemlösungen in unterschiedlichsten Industrie-, Gewerbe- und Architekturbauten zum Einsatz. Die Gesellschaft ist seit mehreren Jahrzehnten in Deutschland tätig, bestens im Markt etabliert und hat sich zu einem namhaften Anbieter von Dämmsystemen entwickelt. Neben hochmotivierten und qualifizierten Mitarbeitern unterstützen kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung neuer Produkte den stetigen Wachstumsprozess. Der Vertrieb wird zudem durch ein erfolgreiches Marketing-Konzept unterstützt und das Unternehmen wird nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt. Die gesamte Geschäftslage rechtfertigt es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Die Position ist im Zuge einer Nachfolgeregelung zu besetzen. Der Stelleninhaber arbeitet von seinem Wohnort aus (Home-Office) und ist im "Großraum München/Landshut/Passau" tätig. Hauptzielsetzung ist neben dem Vertrieb der Produkte an bestehende Kunden der Ausbau der Vertriebsregion. Zu den Zielgruppen gehören Planer, Architekten, Verarbeiter, Fachhändler, Bauämter, Bauträger und Industriebetriebe.

Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Er berichtet an den Verkaufsleiter der Region. Im Innendienst wird er von einem eingespielten und fachkompetenten Team in der Auftragsabwicklung und bei der Baustellenbetreuung unterstützt.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- Operative Verantwortung im Vertriebsgebiet
- Umsetzung und Sicherstellung der gemeinsam budgetierten Vertriebsziele im Gebiet
- Vertriebliche und technische Beratung der Kunden, insbesondere ausschreibender Stellen (Objektmanagement)
- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren, auf- und ausbauen
- Durch persönliche Kontakte bestehende und neue Kunden eng an das Haus binden
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten; Objektbearbeitung
- Baustellenbetreuung
- Mitwirken bei der Festlegung von Konditionen und führen von Verhandlungen mit Kunden, die überregional tätig sind
- Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze sowie Ableiten und Durchsetzen der Konsequenzen
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Koordinieren von Werbe- und Verkaufsförderungsaktionen und diese zum Erfolg führen
- Durchführung von Schulungen und Kundenveranstaltungen
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und Außenständen
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen im Innen- und Außendienst
- Besuchsplanung und Berichtswesen

Anforderungsprofil

Ausbildung

Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung; kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen.

Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst in der Bauzulieferindustrie mit technisch erklärungsbedürftigen Produkten/Systemen (idealerweise mit Schwerpunkt in einem der Produktbereiche Dach, Fassade oder Dämmstoffe); Erfahrungen im Umgang mit den genannten Zielgruppen; Regionale Marktkenntnisse; Erfahrungen im Objektgeschäft; ausbaufähige Englischkenntnisse; sicherer Umgang mit den gängigen Software-Anwendungen und deren Präsentationstechniken.

Persönlichkeit

Neben den typischen Anforderungen an einen Vertriebsprofi wie Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen, sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- Gepflegter, sympathischer, natürlicher und sicherer Auftritt
- Kommunikativ, verlässlich und vertrauenswürdig
- Selbstständige, ergebnisorientierte und strukturierte Arbeitsweise sowie Zeiteinteilung und Organisation
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- Teamplayer und Netzwerker
- Termintreu und abschlussstark
- Vortragssicher und begeisterungsfähig
- Langfristige Orientierung