

VERKAUFSBERATER IM AUSSENDIENST (m/w/d) **- Großraum Braunschweig/Wolfsburg -**

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um eine namhafte, inhabergeführte, international ausgerichtete Unternehmensgruppe aus der Bauzulieferindustrie. Die finanzkräftige, innovative Gesellschaft produziert und vertreibt über verschiedene Gesellschaften innerhalb der Gruppe hochwertige und anspruchsvolle Produkte im Bereich der Bautenschutz- und Fassadensysteme. Es zählt in seiner Branche und seinen Sortimentsbereichen zu den Marktführern. Als Qualitätsführer in verschiedenen Anwendungsbereichen wird das Unternehmen nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und wächst seit Jahrzehnten kontinuierlich. Mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung und weiteren technischen Fachabteilungen entwickelt sich das Unternehmen darüber hinaus stetig in strategisch sinnvollen Marktfeldern weiter. Hochmotivierte Mitarbeiter sowie entsprechende Marketing-Konzepte sorgen zudem für die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele. Eine klare Wachstumsstrategie sichert eine langfristige Perspektive für die Zukunft. Neben einem familiären, kollegialen und teamorientierten Arbeitsumfeld bietet das Unternehmen zusätzlich diverse interne Weiterbildungsprogramme, regelmäßige Mitarbeiterschulungen und weitere Sozialleistungen. Die gesamte Finanz- und Geschäftslage rechtfertigt es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Der Verkaufsberater wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die Betreuung und Beratung seiner Kundengruppen im Großraum Braunschweig/Wolfsburg zuständig. Der Wohnort des Stelleninhabers liegt im Einzugsgebiet BS/WOB. Er akquiriert, berät und betreut im Wesentlichen die Kundengruppen Fachhandel und Verarbeiter und zum Teil ausschreibende Stellen.

Der Stelleninhaber verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Im Innendienst wird er von einem eingespielten und fachkompetenten Team unterstützt.

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

- Verkauf des Produktsortiments an den Handwerker über den Handel
- Fachliche Beratung und Betreuung der bestehenden Kunden sowie Ausbau des Vertriebsgebietes durch gezielte Neukundenakquisition
- Umsatz- und Absatzverantwortung im Vertriebsgebiet
- Durch persönliche Kontakte die Kunden eng an das Haus binden
- Täglicher Verkauf der Produktsysteme inkl. Bearbeitung von Angeboten und Ausschreibungen sowie Verhandlung und Durchsetzung von Preisen im Rahmen seiner Preiskompetenz
- Durchführung von Schulungen und Trainings sowie Planung und Durchführung von Händlermessen
- Baustellenbetreuung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Koordinierung von Werbe- und Verkaufsförderungsaktionen
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen
- Berichtswesen

Anforderungsprofil

Ausbildung

Abgeschlossene kaufmännische oder technische/handwerkliche Ausbildung (z. B. Maler- oder Stuckateurmeister); entscheidend ist die berufliche Erfahrung.

Berufliche Erfahrung

Idealerweise erste Erfahrungen im Außendienst in der Baustoff- und/oder Farbenbranche; Interessenten aus dem Innendienst, die den Weg in den Außendienst suche, sollten ihre Chance ebenfalls nutzen; gute Fachkenntnisse im Bereich Fassadenbaustoffe und Bautenschutzsysteme; sicherer Umgang mit den gängigen Software-Programmen und deren Präsentationstechniken.

Persönlichkeit

- Gepflegter, sympathischer, natürlicher und sicherer Auftritt
- Kommunikativ, vertrauenswürdig, zielstrebig und durchsetzungsstark
- Hohe Vertriebsorientierung mit dem Willen zum Erfolg
- Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden
- Teamplayer und Netzwerker
- Starker innerer Antrieb mit hoher Eigenmotivation und entsprechendem Biss
- Langfristige Orientierung