

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, an einem der Standorte des Unternehmens **im PLZ-Gebiet 56** die Position

AUSSENDIENSTMITARBEITER HOCHBAUSTOFFE (m/w/d) **- Großkundenbetreuung -**

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoffhändler** mit mehreren Niederlassungen in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen (seit über 100 Jahren etabliert im Markt in seiner Region)
- **Vollsortimenter mit Spezialisierungen** in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Finanzkräftige** Unternehmensgruppe **auf Wachstumskurs**
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- **Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Umsatz- und Ertragsverantwortung für die zugeordneten Kunden
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss im **Vertriebsgebiet südliches NRW und nördliches RPF**
- Weiterentwicklung des Großkundengeschäftes im Einzugsgebiet des Unternehmens
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Ihr Profil

- Abgeschlossene **kaufmännische Ausbildung** oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Großkundenbetreuung
- Sehr gute Kenntnisse im Sortimentsbereich Hochbaustoffe
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Vertriebsprofi "mit Biss", Ausdauer, Termintreue und Abschlussicherheit
- Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- Mehr "Motor und Macher" als "Verwalter"
- Teamplayer und Netzwerker
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Unternehmen und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Bernd Alsleben

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 172 / 433 00 05

[E-Mail: bernd.alsleben@schusterconsulting.de](mailto:bernd.alsleben@schusterconsulting.de)