

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen **wir am Hauptstandort in Hamburg** die neu geschaffene Position, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, zum nächstmöglichen Zeitpunkt

### **VERTRIEBSLEITER HAUSTECHNIK (m/w/d) – GESCHÄFTSLEITER IN SPE**

#### Ihr Arbeitgeber

- **Mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen aus der SHK-Branche**
- Seit mehr als **100 Jahren** am Markt
- Bundesweit aktiv mit mehreren Standorten
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**
- Eingespieltes **Vertriebs- und Montageteam**

#### Das Unternehmen bietet Ihnen

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

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Führen und Weiterentwickeln der unterstellten Mitarbeiter
- Ausbau und Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen
- Voranbringen des Projektgeschäfts mit Großkunden und Stakeholdern
- Aufbau und erschließen neuer Märkte sowie Gewinnung von Kunden aus den Bereichen Wohnungswirtschaft, Hotellerie & Gastro, Werften und Verarbeiter.
- Strategien zur Stärkung der Marktanteile zusammen mit der Geschäftsführung entwickeln, auch in Bezug auf die bundeweite Reichweite des Unternehmens
- Sicherstellung korrekter und termingerechter Lieferung an die Kunden
- Definition und Einführung von effektiven Vertriebstaktiken in der eigenen Mannschaft
- Verhandlung und Definieren von Konditionsvereinbarungen mit entsprechenden Vertragsabschlüssen
- Enge Zusammenarbeit mit anderen internen Teams und der Vertriebsleitung „Innendienst“
- Durchführung kontinuierlicher Teammeetings zur Sicherstellung der Erreichung von gemeinsamen Vertriebszielen
- Planung und Durchführung von Messen

## Ihr Profil

- Abgeschlossenes **Studium der Betriebswirtschaft** und/oder **kaufmännische Ausbildung** und/oder **handwerkliche Ausbildung** mit entsprechender Berufserfahrung im Bereich der Haustechnik (SHK)
- Führungserfahrung in einer vergleichbaren Position (z.B. als Abteilungs-/Teamleiter, Verkaufsleiter/Vertriebsleiter, Niederlassungsleiter, Innendienstleiter)
- Organisatorische Fähigkeiten und guter Kommunikator
- Eigenverantwortliche und zielgerichtete Arbeitsweise (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter")
- Strategisches Denken gepaart mit Hands-ON-Qualitäten
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen
- Kundenorientierter Dienstleister und Problemlöser für den Kunden
- Teamplayer und Mentor
- Langfristige Orientierung
- Reisebereitschaft
- Führerschein Klasse B

## **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](http://www.schusterconsulting.de)



**Steffen Schuster**

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46  
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42  
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

[E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de](mailto:steffen.schuster@schusterconsulting.de)