

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir im Zuge des Unternehmenswachstums und der daraus resultierenden Gebietsneueinteilung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, im **Großraum östliches Baden-Württemberg und westliches Bayern (im Wesentlichen die PLZ-Gebiete 73, 86-89 sowie Teile 71, 72, 74 und 90/91 mit der Stadt Ulm im Zentrum des Gebietes)** die Position

AUSSENDIENSTMITARBEITER (GEBIETSVERKAUFSLEITER) IM VERTRIEB (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Namhafter, internationaler, mittelständischer, **inhabergeführter** Hersteller von **hochwertigen**, innovativen, elektrischen und manuellen **Werkzeugen und Maschinen** sowie Maschinen für das Mischen vor Ort auf der Baustelle
- Über Jahrzehnte im Markt etablierter Vertrieb von hochspezialisierten Elektrowerkzeugen und Mischtechnik für das Baugewerbe
- Dynamisches und modern geführtes Unternehmen mit traditionellen Werten
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven in einem zukunftsorientierten, finanziell stabilen und solide wachsenden Familienunternehmen mit klar definierter Strategie und einer flachen Organisationsstruktur
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem dynamischen und innovativen Umfeld mit Freiheit und Flexibilität bei der Gestaltung des Arbeitstages
- Eine **wertschätzende** und offene Unternehmens- und Führungs-**Kultur** in einem kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit, transparenter Kommunikation und kurzen Entscheidungswegen
- Ein hoch motiviertes Team sowie Führungskräften, die gern helfen und unterstützen
- Regelmäßige interne und externe Weiterbildungen
- Eine leistungsgerechte Vergütung, **30 Tage Urlaub** und weitere Sozialleistungen (u.a. Zuschuss zur bAV)
- **Ein Dienstfahrzeug** auch zur privaten Nutzung sowie moderne Kommunikationsmittel

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Umsatzverantwortung für das zugeordnete Vertriebsgebiet
- Betreuung und Beratung des bestehenden Händlernetzes sowie Weiterentwicklung der Bestandskunden
- Aktive Neukundenakquisition zum stetigen Ausbau des Vertriebsgebietes
- Schulung, Motivation und Beratung des Verkaufspersonals der Handelspartner
- Umsetzung von Marketingmaßnahmen und -aktionen sowie Teilnahme an Hausmessen der Fachhandelskunden

- Regalplanungsgespräche vor Ort im Fachhandel sowie Regalpflege und Auslösung von Bestellungen bei den Fachhandels- und Baumarktkunden
- Koordination und Tourenplanung mit dem technischen Außendienst
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung in enger Zusammenarbeit mit dem Produkt- und Verkaufsmanagement
- Zuarbeit bei Produktentwicklung

Ihr Profil

- Abgeschlossene handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung im Vertrieb
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Außendienst im zweistufigen Vertriebsweg im Bereich Werkzeuge, Geräte, Maschinen
- Regionale Kenntnisse mit relevantem Netzwerk und Erfahrung im Umgang mit den genannten Kundengruppen in der Branche
- Fachkenntnisse im Bereich Werkzeuge, Geräte, Maschinen
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und Lust auf die Kommunikation über Social-Media-Kanäle
- Vertriebsprofi mit "Biss" und Stehvermögen in der Auftragsverfolgung sowie Termintreue und Abschlussicherheit
- Teamplayer und Netzwerker mit ausgeprägter Verkaufs- und Kundenorientierung
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet und der Bereitschaft zu gelegentlichen Übernachtungen
- Langfristige Orientierung auf der Position des Gebietsverkaufsleiters

Für eine detailliertere Entscheidungsgrundlage würden wir mit Ihnen gern **zeitnah telefonieren**, um Ihnen weitere für Sie relevante Informationen zu geben und freuen uns, wenn Sie diese Zeit investieren. Geben Sie gern einen Termin vor oder rufen Sie alternativ einfach an.

Sollte die vakante Position im ersten Augenblick für Sie nicht interessant klingen, sind wir dennoch vorausschauend an einem ersten Austausch mit Ihnen interessiert. **Als Branchenspezialisten** haben wir permanent interessante Positionen zu besetzen und Sie würden die Möglichkeit schaffen, Sie zukünftig zielgerichteter ansprechen zu können. Und möglicherweise haben Sie auch einen Hinweis auf eine andere Person und wir können jemandem etwas Gutes tun.

Wir freuen uns auf jeden Fall auf Ihre Rückmeldung und wissen auch ein „Nein Danke“ sehr zu schätzen. Vielen Dank im Voraus.

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)