

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir im Zuge der Wachstumsstrategie zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, im **Großraum Süd-Hessen / West-Baden-Württemberg** die Position

AUSSENDIENSTMITARBEITER IM VERTRIEB (m/w/d) **(PLZ-Gebiete 68, 69, 76, 77 plus Teile 64 und 74)**

Ihr Arbeitgeber

- Namhafter, mittelständischer, **inhabergeführter Fenster- und Türen-Hersteller**
- **Vollsortimenter** (Holz-, Kunststoff-, Alu-, Holz-Alu- und Kunststoff-Aluminium-Fenster, Haustüren und -Schiebeelemente)
- **Bundesweit** über Jahrzehnte im Markt etabliertes Unternehmen
- Dynamisches und modern geführtes Unternehmen mit traditionellen Werten
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven in einem zukunftsorientierten, finanziell stabilen und solide wachsenden Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie und einer flachen Organisationsstruktur
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem dynamischen und innovativen Umfeld mit absolut eigenständiger Arbeitsweise und Selbstorganisation
- Eine **wertschätzende** und offene Unternehmens- und Führungs-Kultur in einem kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit, transparenter Kommunikation und kurzen Entscheidungswegen
- Ein hoch motiviertes Team sowie mit Führungskräften, die gern helfen und unterstützen
- Regelmäßige interne und externe Weiterbildungen
- Eine leistungsgerechte Vergütung mit einer **ungedeckelten Umsatzprovision**, wobei für eine verhandelbare Zeit ein garantiertes Jahresgehalt abgestimmt werden kann (erfolgreiche Außendienstmitarbeiter liegen im sechsstelligen Bereich)
- **30 Tage Urlaub** sowie weitere Sozialleistungen
- **Ein Dienstfahrzeug** auch zur privaten Nutzung

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Verkauf von hochwertigen Bauelementen (Fenster, Haustüren und Schiebetüren)
- Betreuung und Beratung von Bauelemente- und Baustofffachhändlern, Tischlern, etc.
- Aktive Neukundenakquisition zum Ausbau des Gebietes
- Führung von Verhandlungen mit Kunden im Fachhandel
- Angebotsbearbeitung sowie Koordination der Auftragsabwicklung gemeinsam mit der Logistik und dem Innendienst
- Koordination von Werbe- und Verkaufsförderungsaktionen gemeinsam mit der Marketing-Abteilung

- Aufbau und Pflege einer engen Kundenbindung und permanente Erweiterung des eigenen Netzwerkes
- Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze sowie Ableitung und Durchsetzung der Konsequenzen daraus
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen sowie Bearbeitung von Außenständen im Bedarfsfall

Ihr Profil

- Abgeschlossene handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung
- Vertriebserfahrung im Außendienst in der Fensterindustrie
- Interessenten aus dem Bauelemente-Fachhandel sollten Ihre Chance ebenfalls nutzen
- Kenntnisse im Bereich Fenster und/oder Haustüren
- Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen sowie regionale Kenntnisse und Netzwerke
- Aufmaß-Erfahrung ist von Vorteil aber keine Bedingung
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Vertriebsprofi mit "Biss", Ausdauer, Termintreue und Abschlusssicherheit
- Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- Teamplayer und Netzwerker
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet
- Langfristige Orientierung

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 etwas 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 vielleicht 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)