

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge des Unternehmenswachstums schnellstmöglich, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, die Position

### **VERTRIEBSLEITER / BUSINESS DEVELOPEMENT MANAGER (m/w/d)** **- Geschäftsbereich Baulicher Brandschutz -**

#### Ihr Arbeitgeber

- Tochtergesellschaft des weltweit größten Herstellers von Bauzusatzstoffen im Bereich Spezialitäten-Chemie
- Traditionsreiches, innovatives, international agierendes und seit Jahrzehnten im Markt etabliertes Unternehmen im Bereich Brandschutz
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien
- Eingebettet in einen finanzkräftigen Konzern mit mehreren zigtausenden Mitarbeitern weltweit
- Strategisches Geschäftsfeld der Unternehmensgruppe auf Wachstumskurs

#### Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung und langfristige Perspektiven in einem zukunftsorientierten und finanziell stabilen Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie und einer flachen Organisationsstruktur
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem dynamischen und innovativen Umfeld
- Eine Tätigkeit mit einem **hohen Grad an Eigenverantwortung und Gestaltungsmöglichkeiten und -freiheiten**
- Eine wertschätzende Unternehmenskultur mit einem kollegialen Arbeitsumfeld, Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, 30 Tage Urlaub, Dienstwagen auch zur privaten Nutzung und weitere attraktive Sozialleistungen
- Diverse interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten sowie persönliche Entwicklungsmöglichkeiten

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Steuerung und Mitentwicklung der Vertriebsaktivitäten des Geschäftsbereiches in der Region D-A-CH gemäß der Unternehmensziele
- Gewinnung von Neukunden und Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehungen mit Bestandskunden durch regelmäßige Kontakte und Besuche
- Durchführung von Verkaufsgesprächen und Preisverhandlungen
- Recherche, Sammlung und Dokumentation der Markterfordernisse zur Weiterentwicklung der Produkte und Systeme
- Zusammenarbeit mit den Zulassungsstellen
- Fachliche Personalführung der Mitarbeiter im Zuständigkeitsbereich (Innendienst und technischer Support) sowie Mitwirkung bei der Personalaufstockung

## Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Chemie oder Ingenieurwissenschaften oder alternativ abgeschlossenes Studium Fachrichtung BWL zuzüglich einer technischen Weiterbildung oder eine adäquate Ausbildung mit Berufserfahrung im Vertrieb von Brandschutzsystemen
- Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position im Bereich Feuerschutz/Brandschutz (idealerweise baulicher Brandschutz)
- Netzwerk im Geschäftsfeld Brandschutz und idealerweise Erfahrung im Aufbau eines Geschäftsfeldes (Business Development)
- Sehr gute Deutschkenntnisse und fundierte Englischkenntnisse
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in SAP, mit MS-Office-Produkten und CRM-Systemen
- Unternehmerisch denkende und handelnde dynamische Persönlichkeit mit transparentem Kommunikationsstil und Verhandlungsgeschick sowie zielstrebigem Arbeitsstil
- Souveränes, sicheres, gewinnendes und durchsetzungsstarkes Auftreten
- "Motor und Macher" mit Hands-on-Mentalität und Freude daran, Dinge voranzutreiben

## **Konnten wir Ihr Interesse oder zumindest Ihre Neugier wecken?**

Gern würden wir mit Ihnen **zeitnah und zunächst telefonisch** weitere für Sie relevante Informationen austauschen und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in ein kurzes Telefonat investieren. Geben Sie gern einen Termin vor oder rufen Sie einfach an.

Auch wenn die vakante Position für Sie nicht interessant klingen sollte, sind wir vorausschauend an einem Kontakt mit Ihnen interessiert. **Als Branchenspezialisten** haben wir permanent interessante Positionen zu besetzen und mit einem ersten Austausch würden Sie die Möglichkeit schaffen, dass wir Sie zukünftig zielgerichtet ansprechen können. Und vielleicht haben Sie in dem Fall auch einen Hinweis auf eine andere Person und wir können jemandem etwas Gutes tun.

Wir freuen uns auf jeden Fall auf Ihre Rückmeldung und Ihr Feedback - egal wie Ihre Antwort auch ausfallen mag - und wissen auch ein „Nein Danke“ 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](http://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)