

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für den Großraum **Rhein-Main** die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d) **- Geschäftsbereich Infrastruktur -**

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt **etabliertes Familienunternehmen** mit jahrzehntelanger Expertise
- **Innovativer Hersteller** nachhaltiger, hochwertiger bauchemischer Abdichtungs- und Beschichtungssysteme
- Traditionsreicher **Markenartikler** mit mehreren Geschäftsbereichen auf Wachstumskurs
- **Finanzkräftige**, international ausgerichtete Unternehmensgruppe mit eigener Produktion in Deutschland und mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie, das auf Nachhaltigkeit Wert legt
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- **Wertschätzende Unternehmenskultur** in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**, sowie weitere attraktive Sozialleistungen
- Eine umfangreiche Einarbeitung und ein motivierendes Arbeitsumfeld sowie diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Eigenes Schulungs- und Kompetenzzentrum für Mitarbeiter und Kunden

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Zielsicheres Ausbauen des Geschäftsfeldes mit erprobten und neu konzipierten Qualitätsprodukten **mit Alleinstellungsmerkmalen** innerhalb des Vertriebsgebietes
- Fachkundige technische und kaufmännische Beratung der Zielgruppen Verarbeiter (im Wesentlichen Straßenbauunternehmen), Industriefirmen mit eigenen Verkehrsflächen, Betriebs- und Werksgeländen sowie Verkehrslassträger (Kommunen und Städteverwaltungen)
- Erkennen von Marktpotentialen und Erschließen neuer Märkte und Anwendungsgebiete
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Verantwortung für den Verkauf und den Umsatz im Rahmen einer individuellen jährlichen Zielplanung
- Langfristiger Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen gemäß gemeinsam vereinbarter Strategie
- Marktbeobachtung; Wettbewerbsanalysen; Berichtswesen

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung wie zum Beispiel Bauingenieur, Handwerksmeister, Betriebswirt oder eine adäquate Berufsausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb in einer vergleichbaren Position in der Baubranche (idealerweise im beratungsintensiven Vertrieb bauchemischer Produkte im Bereich Beton- und Asphaltbau)
- Erfahrungen in der Entwicklung von Geschäftsfeldern sowie Erfahrungen im Direktvertrieb sind von Vorteil aber keine Bedingung
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie stark und nachhaltig im Aufbau und in der Pflege von Kundenbeziehungen zu unterschiedlichen Gesprächs- und Geschäftspartnern
- Freude an der Neukundengewinnung und überzeugend im Fachgespräch durch Mehrwertargumentation
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie Erfahrung in der Nutzung von CRM-Systemen
- Eigenverantwortliche und zielstrebige Arbeitsweise gepaart mit Zuverlässigkeit und Leidenschaft für die Aufgabe
- Teamplayer und Netzwerker (intern wie extern)
- Hohe Reisebereitschaft im zugeordneten Vertriebsgebiet
- Langfristige Orientierung

Konnten wir Ihr Interesse oder zumindest Ihre Neugier wecken?

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

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 Ihr Feedback, egal wie Ihre Antwort auch ausfallen mag 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)