

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, an einem der **Standorte im nordwestlichen Umland von Hamburg** die Position

VERTRIEBSPROFI BAUSTOFF-FACHMARKT (m/w/d) (Profikundenberatung und -betreuung)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoffgroßhändler** mit mehreren Standorten in Norddeutschland
- Seit **über 100 Jahren** am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Finanzkräftiges** Unternehmen auf **Expansionskurs**
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flacher Hierarchie und einer **familiären Firmenkultur**, die von **Teamwork** und **gegenseitigem Respekt** geprägt ist

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine **eigenverantwortliche Aufgabe** mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- **Werteorientiertes** Arbeitsumfeld mit offener Kommunikation, engagierten Kollegen und entsprechendem **Teamspirit**
- Interne und externe **Weiterbildungsmöglichkeiten**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profikunden (Schwerpunkt) und teilweise Privatkunden bzw. Profikunden auf Zeit
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundengewinnung
- Erstellen und Nachfassen von Angeboten sowie Durchführung der Auftragsabwicklungen
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung, Weiterentwicklung und Pflege des Sortiments
- Mitverantwortung für die Ordnung und Sauberkeit im Fachmarkt
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung im Groß- oder Einzelhandel oder eine handwerkliche Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Verkauf
- Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Baustofffachhandel
- Sie haben erste Erfahrungen im Umgang mit Profikunden wie Handwerkern, Verarbeitern, Bauunternehmern
- Fachkenntnisse im Bereich Baustoffe und/oder Werkzeuge/Eisenwaren
- Sicher im Umgang mit den gängigen MS-Office-Softwareprogrammen
- Spaß am aktiven Verkauf und der Kundenberatung mit selbstständiger und eigenverantwortlicher Arbeitsweise
- Vertriebsprofi "mit Biss" mit hoher Eigenmotivation
- Langfristige Orientierung

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 erstes kurzes Telefonat investieren. Geben Sie gern einen Termin vor oder rufen Sie einfach an, wenn Sie ungestört sprechen können.

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, sodass Sie mit einem ersten Austausch die Möglichkeit schaffen, Sie zukünftig zielgerichteter ansprechen zu können. Und vielleicht haben Sie für die vakante Position auch einen Hinweis auf eine andere Person, die wir ansprechen und etwas Gutes tun können.

Wir freuen uns auf jeden Fall auf Ihr Feedback, egal wie Ihre Antwort auch ausfallen mag (auch ein „Nein, Danke“ wissen wir sehr zu schätzen) und bedanken uns dafür im Voraus.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!



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)

SCHUSTER CONSULTING

Personal- und Unternehmensberatung GmbH

Hermann-Balk-Str. 112

22147 Hamburg

www.schusterconsulting.de