

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen **wir an einem der Standorte im Raum Berlin** im Zuge einer Neuausrichtung, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position

### **KEY-ACCOUNT-MANAGER (m/w/d)** **PROJEKT- UND OBJEKTGESCHÄFT**

#### Ihr Arbeitgeber

- **Mittelständischer, inhabergeführter Baustoff- und Holzfachhändler** mit mehreren Niederlassungen in seiner Region
- **Vollsortimenter mit Spezialisierungen** in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Eingebunden in eine finanzkräftige** Unternehmensgruppe, die **auf Wachstum** ausgerichtet ist
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**
- **Hervorragende Marktposition** mit gewachsener Kundenstruktur

#### Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub, weitere Sozialleistungen**
- **Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profikunden (GU´s, Architekten, Planer, Verarbeiter) mit einem im Baustoff- und Holzgroßhandel **einzigartigen Dienstleistungsprodukt (nähere Infos erhalten Sie gern von Herrn Steffen Schuster)**
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Akquise neuer Kunden in der Vertriebsregion
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten einschließlich Objektnachverfolgung
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Bearbeitung von Beanstandungen und selbständige Erledigung der Korrespondenz

## **Ihr Profil**

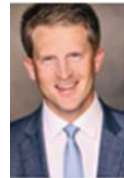
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine handwerkliche Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in einem Baustofffachhandel, Holzfachhandel oder der Bauzulieferindustrie
- Technisches Verständnis und Auffassungsvermögen
- Ausgeprägte Kunden- und Marktorientierung
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen
- Sympathischer, sicherer und souveräner Auftritt
- Teamplayer und Netzwerker
- Loyales Verhalten gegenüber der Firma
- Langfristige Orientierung

## **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Unternehmen und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

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)



**Steffen Schuster**

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46  
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42  
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

[E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de](mailto:steffen.schuster@schusterconsulting.de)