

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung sowie der Wachstumsstrategie zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die Vertriebsregion **Deutschland** die Position

AREA SALES MANAGER ISOLIERGLASDICHSTOFFE (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Namhaftes Familienunternehmens mit mehreren tausend Mitarbeitern und einem Umsatz größer 1 Mrd. €
- Innovativer Markenartikler im Bereich Dicht- und Klebstoffe
- Marktführend in vielen baurelevanten Anwendungsbereichen
- Gelisteter Hersteller bei den Einkaufsverbänden
- Finanzkräftiges Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Autarke Organisation mit schnellen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung mit langfristigen Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Tätigkeit vom Home-Office aus
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, 30 Tage Urlaub sowie Dienstwagen auch zur privaten Nutzung und weitere attraktive Sozialleistungen

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Selbstständiger Auf- und Ausbau des strategischen **Geschäftsfeldes Isolierglasdichtstoffe** in Deutschland mit der Zielsetzung den Bereich auch personell weiterzuentwickeln
- Betreuung und technische Beratung der Kunden im Bereich Isolierglasherstellung
- Akquisition von Neukunden und kontinuierlicher Ausbau des Verkaufsgebietes
- Verhandlung von Verträgen und Konditionen mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Planung und Umsetzung individueller Kundenstrategien
- Mitwirkung bei der Produktentwicklung
- Repräsentation des Unternehmens im Geschäftsumfeld (z. B. bei Einkaufsverbänden, Messen, Kongressen, Verbänden)
- Regelmäßiges Reporting sowie aktive Beobachtung des Marktes

Ihr Profil

- Abgeschlossene technisches oder kaufmännisches Berufsausbildung (idealerweise Studium) oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung in der Isolierglasbranche
- Vertriebserfahrung und Netzwerk in der Isolierglasbranche sowie gutes Fachwissen
- Gute Kenntnisse der MS Office Skills und Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen
- Solide Englischkenntnisse
- Gestalter und Pioniergeist mit „Biss“ und Freude am Auf- und Ausbau eines Geschäftsbereiches
- Gestandener Vertriebsprofi mit Leidenschaft, Ausdauer und ausgeprägter verkäuferischer und unternehmerischer Denkweise
- Kommunikativer Teamplayer und Netzwerker mit Hands-on-Mentalität und starker Kundenorientierung
- Selbstständige, strukturierte, zuverlässige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft

Haben wir Ihr Interesse oder zumindest Ihre Neugier geweckt?

Dann würden wir uns freuen, wenn Sie zeitnah ein paar Minuten Ihrer Zeit in ein Telefonat mit uns investieren, damit wir Ihnen weitere Informationen für Ihre Entscheidungsfindung geben zu können. Rufen Sie einfach an oder geben Sie alternativ einen Termin vor und wir rufen Sie entsprechend 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 passgenauer ansprechen zu können. Und eventuell haben Sie ja 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 als langjährige Fachberater der Branche 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