

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, die Position

VERTRIEBSLEITER BETONZUSATZMITTEL (m/w/d) **- Deutschland mit Schwerpunkt Süddeutschland -**

Ihr Arbeitgeber

- Marktführer und weltweit größter Hersteller von Bauzusatzstoffen im Bereich Spezialitäten-Chemie.
- Traditionsreiches, innovatives, internationales Unternehmen und Employer of Choice in seiner Branche.
- Finanzkräftiger Konzern mit mehreren zigtausenden Mitarbeitern weltweit.
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und trotz der Unternehmensgröße mit flachen Hierarchien.

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung und langfristige Perspektiven in einem zukunftsorientierten und finanziell stabilen Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie.
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem dynamischen und innovativen Umfeld
- Home-Office-Vertrag
- 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+5 Tage Urlaub und weitere attraktive Sozialleistungen.
- Diverse interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten sowie sehr gute persönliche Karrieremöglichkeiten.

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Führung des Vertriebsteams Betonzusatzmittel
- Eigenverantwortliche Umsetzung der strategischen Ziele durch Steuerung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Betreuung, Ausbau und Akquisition von regionalen und internationalen Großkunden
- Verantwortung für die Preisstrategie und Preisgestaltung
- Initiierung und Steuerung von Produktentwicklungen und -einführungen in enger Abstimmung mit den Fachabteilungen
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und -analyse
- Erstellung der Strategie- und Jahresplanung
- Besuch von Branchenveranstaltungen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Umfeld der Beton- und/oder Zementbranche
- Interessenten aus der zweiten Reihe sollten Ihre Chance ebenfalls ergreifen
- Bestehende Kundenkontakte und vorhandenes Netzwerk in der Branche sind wünschenswert
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikations- und Präsentationstechniken sowie den MS-Office Anwendungen
- Mindestens ausbaufähige Englischkenntnisse
- Souveränes, sicheres und durchsetzungsstarkes Auftreten
- Überzeugende Führungskraft mit hoher Motivations- und Integrationsfähigkeit sowie Begeisterungsfähigkeit und Kommunikationsstärke
- Empathische und wertschätzende Haltung im Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen und Kunden
- Strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Netzwerker und zuverlässiger Teamplayer
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet

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 Telefonat mit uns investieren. Geben Sie gern einen Termin vor und wir rufen Sie entsprechend an oder rufen Sie einfach an, so wie 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 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



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)