

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge des Unternehmenswachstums zum schnellstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, an einem der **Standorte in Mecklenburg-Vorpommern** die Position

VERTRIEBSPROFI HOCHBAUSTOFFE (m/w/d)

(Innendienst oder Außendienst oder in Kombination ID/AD)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoff- und Holzhändler** mit mehreren Standorten in Norddeutschland
- Seit **über 100 Jahren** am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Finanzkräftige** Unternehmensgruppe 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 mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe **mit hohem Gestaltungsspielraum**
- **Werteorientiertes** Arbeitsumfeld mit engagierten Kollegen und **Teamspirit**
- Attraktive Konditionen sowie weitere **soziale Benefits** (keine Samstagsarbeit; 38-Stundenwoche; 35 Tage Urlaub; Öffnungszeiten Montag bis Freitag 7.00 bis 17.00 Uhr und jeden zweiten Freitag ab 13.00 Uhr frei; Mitarbeiter-Card im Wert von € 50,00 netto im Monat, Geburtstagsprämie; Prämie für Mitarbeitergewinnung)
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Im Schwerpunkt kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profikunden (Verarbeiter, Handwerker, Bauunternehmungen)
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten im Objektgeschäft
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Enge Zusammenarbeit mit dem Zentrallager und den Kollegen an der Abbund-Anlage
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Ihr Profil

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine handwerkliche Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Sie bringen Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Baustoff- oder Dachbaustoff-fachhandel oder der Baustoffzulieferindustrie mit
- Sie haben Erfahrungen im Umgang mit gewerbetreibenden Profi-Kunden
- Sie bringen gute Fachkenntnisse im Bereich Hochbaustoffe mit
- Sie haben idealerweise regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte (ist von Vorteil, aber keine Bedingung)
- Sie sind sicher im Umgang mit den gängigen MS-Office-Softwareprogrammen und deren Präsentationstechniken
- Sie sind ein Vertriebsprofi "mit Biss"
- Sie sind engagiert und proaktiv tätig
- Sie schätzen die Gemeinschaft und Werte eines Familienunternehmens
- Sie sind langfristig orientiert

Haben wir Ihr Interesse oder zumindest Ihre Neugierde geweckt?

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 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!



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