

STELLENBESCHREIBUNG

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

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d) **(Nord-Hessen PLZ 34, 35, 36, 61)**

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt **etabliertes Familienunternehmen** mit jahrzehntelanger Expertise
- **Innovativer Hersteller** von nachhaltigen bauchemischen Abdichtungssystemen
- Traditionsreicher **Markenartikler** und Top-Arbeitgeber in der Branche auf Wachstumskurs
- **Finanzkräftige, international** ausgerichtete Unternehmensgruppe mit eigener Produktion in Deutschland und mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie, das auf Nachhaltigkeit wert legt
- Eine **wertschätzende Unternehmenskultur** in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- **30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**, sowie weitere attraktive Sozialleistungen sowie zahlreiche Gesundheitsinitiativen wie Dienstradleasing, Sport- und Wellnessflatrate, u.v.m.
- Eine umfangreiche Einarbeitung und ein motivierendes Arbeitsumfeld sowie diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Eigenes Schulungs-/ Kompetenzzentrum

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kundenberatung und Betreuung hinsichtlich Produkteinsatz und -anwendung
- Erster Ansprechpartner „Ihrer“ Kunden (Verarbeiter, Architekten, Planer, Bauherren und Gutachter)
- Proaktiver Gebietsausbau durch den Ausbau der bestehenden Kunden und die Gewinnung neuer Kunden
- Umsatzverantwortung sowie Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Vertriebsgebiet
- Permanente Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen
- Umsetzung der Vertriebskonzepte
- Besuche von Fachveranstaltungen und Weiterbildungen

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung wie zum Beispiel Bauingenieur, Handwerksmeister, Betriebswirt oder eine adäquate Berufsausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Erfahrungen im Vertrieb in einer vergleichbaren Position in der Baubranche (idealerweise im beratungsintensiven Vertrieb bauchemischer Produkte)
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie stark und nachhaltig im Aufbau und in der Pflege von Kundenbeziehungen
- Freude an der Neukundengewinnung
- Erfahrungen im Direktvertrieb sind von Vorteil aber keine Bedingung
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie Erfahrung in der Nutzung von CRM-Systemen
- Überzeugend im Fachgespräch mit Mehrwertargumentation
- Eigenverantwortliche und zielstrebige Arbeitsweise gepaart mit Zuverlässigkeit und überdurchschnittlichem Engagement
- Teamgeist sowie produktive und konstruktive Zusammenarbeit mit Vertriebskollegen und Vorgesetzten

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 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 Ihr Feedback, egal wie Ihre Antwort auch ausfallen mag und bedanken uns dafür 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)