

## STELLENBESCHREIBUNG

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

### VERTRIEBSLEITER DEUTSCHLAND (m/w/d)

#### Ihr Arbeitgeber

- In Deutschland ansässiges Unternehmen, eingebettet in eine **inhabergeführte**, international aufgestellte und finanzkräftige Unternehmensgruppe
- Seit vielen Jahrzehnten erfolgreich auf dem deutschen Markt aktiv
- Innovativer Hersteller von Produkten und Systemen im Bereich Dachbaustoffe
- Autark agierende deutsche Gesellschaft mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen

#### Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete und langfristige Anstellung
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum und **persönlicher Perspektive**
- Ein familiäres, kollegiales und wertschätzendes Arbeitsumfeld mit Teamspirit, transparenter Kommunikation und geprägt von gegenseitigem Respekt

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Operative und strategische Ergebnisverantwortung für Vertrieb und Marketing
- Kontinuierlicher Ausbau und permanente Weiterentwicklung der Vertriebsstrukturen und Vertriebsprozesse
- Führen, Steuern, Coachen, Kontrollieren und Weiterentwickeln des Teams
- Persönliche Betreuung von Top-Kunden sowie aktiver Aufbau neuer Kunden-/Zielgruppen und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Sicherstellung der Marktpräsenz bei Ausschreibungen (überwiegend Großobjekte)
- Kontinuierliche Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtungen und somit Erkennen von Markttrends, Marktanforderungen und Kundenbedürfnissen und Erarbeiten der daraus resultierend Preis- und Sortimentsgestaltung
- Verantwortung für die Bereiche Produktmanagement, interne und externe Produkt- und Anwenderschulungen, Veranstaltungen sowie Marketing- und Werbeaktivitäten
- Verantwortung für die Distributions- und Kommunikationspolitik

## Ihr Profil

- Idealerweise abgeschlossene Ausbildung mit einem technischen Hintergrund im Bauwesen oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Vertrieb in der Baustoffzulieferindustrie
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position in der Baustoffzulieferindustrie (idealerweise im Bereich Bedachung)
- Branchennetzwerk zu den Zielgruppen Generalunternehmen, Großindustriunternehmen und verarbeitende Betriebe (idealerweise große Dachdeckerbetriebe)
- Bautechnisches Verständnis (Kenntnisse im Bereich Dachbaustoffe sind dabei von Vorteil aber keine Bedingung)
- Verständnis bezüglich der technischen und kaufmännischen Bedürfnisse der Kunden sowie für das Geschäftsmodell im Direktvertrieb
- Expertise im Aufbau und in der Weiterentwicklung von Vertriebsstrukturen, Prozessen, Marktauftritten und Positionierungen
- Begeisterte, empathische, bodenständige und wertschätzende Führungspersönlichkeit sowie gleichermaßen operativer Vertriebsprofi mit Pioniergeist und Verhandlungsstärke
- Analytische Fähigkeiten sowie strategisches Denken und Handeln
- Ziel- und lösungsorientierter Pragmatiker und Netzwerker mit starker Kundenorientierung
- Kommunikativer Teamplayer mit Hands-on-Mentalität und dem Blick für das Machbare
- Hohe Reisebereitschaft

Gern würden wir Ihnen zeitnah und zunächst telefonisch weitere für Sie relevante Informationen geben und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in einen ersten telefonischen Austausch investieren. Geben Sie gern einen Termin vor und wir rufen Sie entsprechend an. Alternativ greifen Sie bitte gern einfach zum Telefonhörer.

Auch wenn die vakante Position für Sie im ersten Moment 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 wenn es für Sie letztendlich nicht infrage kommt, haben Sie vielleicht einen Hinweis auf eine andere Person und wir können jemandem etwas Gutes tun.

Wir freuen uns auf jeden Fall auf Ihr Feedback und wissen auch ein „Nein Danke“ sehr zu schätzen. Vielen Dank für Ihre Rückäußerung 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](http://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)