

STELLENBESCHREIBUNG

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

VERTRIEBSPROFI HOLZBAUSTOFFE (m/w/d)

(im Innendienst (ID) oder Außendienst (AD) oder in Kombination ID/AD)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoffgroßhändler** mit mehreren Standorten in Norddeutschland
- Seit **über 100 Jahren** am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen (**u. a. im Bereichen Konstruktions-Verbindungs-Holz KVH**)
- **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 diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Im Schwerpunkt kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profikunden (Holzrahmenbauer, Zimmerer, Dachdecker, 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 im Verkauf
- Sie bringen Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Baustoff-, Holz- oder Dachbaustoffhandel oder der Holzwerkstoffindustrie mit
- Sie haben Erfahrungen im Umgang mit Profi-Kunden (gewerbeltreibende Kunden wie zum Beispiel Holzrahmenbauer, Zimmerer, Dachdecker)
- Sie bringen gute Fachkenntnisse im Bereich KV-Holzwerkstoffe 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 geweckt?

Dann freuen wir uns im nächsten Schritt auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben und um Ihre Fragen zu beantworten.

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