

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die **Region WEST (PLZ-Gebiete 4 und 5)** die Position

OBJEKTMANAGER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt etabliertes deutsches Familienunternehmen mit jahrzehntelanger Expertise
- Innovativer Hersteller und Qualitätsführer im Bereich nachhaltiger bauchemischer Abdichtungssysteme
- Traditionsreicher Markenartikler und Top-Arbeitgeber in der Branche auf Wachstumskurs
- Finanzkräftige, international ausgerichtete Unternehmensgruppe mit eigener Produktion in Deutschland sowie eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung und langfristige Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten, visionären Unternehmen, das auf Nachhaltigkeit Wert legt
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- 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 und zahlreiche Gesundheitsinitiativen wie Dienstradleasing, Sport- und Wellnessflatrate, u.v.m.
- Eine umfangreiche Einarbeitung und ein motivierendes Arbeitsumfeld sowie diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme und -möglichkeiten
- Eigenes Schulungs-/ Kompetenzzentrum

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Technische und wirtschaftliche Beratung von Planern, Architekten, Bauherren, Investoren, Hausverwaltungen, Ämtern und Behörden
- Objektakquisition und -betreuung von der Ausschreibung bis zur Auftragsvergabe
- Aufbau und Pflege eines Netzwerkes zwischen den genannten Zielgruppen
- Permanente Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen
- Durchführung von Vorträgen sowie Besuche von Fachveranstaltungen
- Planung und Durchführung von Objektbesprechungen im Team
- Führen und Nachhalten der Objektlisten im CRM

Ihr Profil

- Idealerweise Technisches Studium oder Handwerksmeister oder Betriebswirt oder eine adäquate Berufsausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Objektgeschäft
- Erfahrungen im Vertrieb in einer vergleichbaren Position in der Baubranche (idealerweise im beratungsintensiven Direktvertrieb bauchemischer Produkte)
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie stark und nachhaltig im Aufbau und in der Pflege von Kundenbeziehungen
- Freude an der Objektberatung und -gewinnung und überzeugend im Fachgespräch mit Mehrwertargumentation
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie Erfahrung in der Nutzung von CRM-Systemen
- Netzwerker mit hoher Kundenorientierung
- Eigenverantwortliche und zielstrebige Arbeitsweise gepaart mit Zuverlässigkeit und überdurchschnittlichem Engagement
- Teamgeist mit produktiver und konstruktiver Zusammenarbeit mit Kollegen und Vorgesetzten
- Reisebereitschaft im zugeordneten Gebiet und langfristige Orientierung

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)