

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen exklusiv im Zuge einer Teamerweiterung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, **an einem der Standorte in Nord-Niedersachsen** die Position

KEY ACCOUNT MANAGER BAUSTOFFE (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Inhabergeführter Baustoffhändler mit mehreren Niederlassungen in Niedersachsen
- Vollsortimenter mit Spezialisierungen in ausgewählten Sortimentsbereichen
- Finanzkräftige Unternehmensgruppe auf Wachstumskurs
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung sowie persönliche und langfristige Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum sowie einer persönlichen Perspektive
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit Teamgeist und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, 30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten sowie diverse weitere Sozialleistungen (wie zum Beispiel ½-Tag Urlaub am Geburtstag, Gesundheitsfördernde Maßnahmen, E-Bikeleasing, Betriebliche Altersvorsorge, Mitarbeiterrabatte, „Nervennahrung“ und kostenlose Getränke, Parkplätze für Rad und Pkw, kostenloses Stromtanken für E-Autos)
- Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Beratung und Betreuung von Profikunden (Gewerbetreibende, Bauunternehmer, etc.)
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen
- Neukunden- und Objektakquisition
- Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Weiterentwicklung der Niederlassung durch aktive Marktbearbeitung
- Angebotserstellung und -verfolgung
- Auftragsabwicklung und -überwachung unterstützt durch den Innendienst
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Ihr Profil

- Abgeschlossene **kaufmännische Ausbildung** oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung in den Sortimentsbereich Baustoffe oder Holzwerkstoffe
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in einem Baustofffachhandel oder in der Bauzulieferindustrie in mindestens einem der genannten Sortimentsbereiche
- Erfahrung im Umgang mit gewerblichen Kunden
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte
- Vertriebsprofi mit "Biss" und Stehvermögen in der Auftragsverfolgung und der Akquisition
- Proaktive, engagierte und kundenorientierte Arbeitsweise (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- Teamplayer und Netzwerker
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen
- Langfristige Orientierung

Konnten wir Ihr Interesse oder zumindest Ihre Neugier wecken?

Gern würden wir Ihnen zeitnah und zunächst telefonisch weitere für Sie relevante Informationen geben und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in ein erstes kurzes Telefonat investieren. Geben Sie gern einen Termin vor und wir rufen Sie entsprechend an oder klingeln Sie alternativ einfach durch.

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 zielgerichteter ansprechen können. Und vielleicht haben Sie in dem Fall auch einen Hinweis auf eine andere Person, der wir etwas Gutes tun können.

Wir freuen uns auf Ihr Feedback und wissen auch ein "Nein Danke" sehr zu schätzen. Vielen Dank 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