

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die **Region südöstliches Baden-Württemberg (PLZ-Gebiete 88 und 89)** die Position

FACHBERATER IM VERTRIEBSAUSSENDIENST (m/w/d) **- Fachbereich Bautenschutz -**

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt etabliertes Familienunternehmen mit jahrzehntelanger Expertise
- Innovativer Hersteller von bauchemischen Produkten und Systemen
- Traditionsreicher Markenartikler und Top-Arbeitgeber in der Branche
- Finanzkräftiges Unternehmen mit Produktion in Deutschland sowie eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und kurzen Entscheidungswegen

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung und langfristige Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz (auf dem neuesten Stand der Technik) in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Wertschätzende Unternehmenskultur in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit, transparenter Kommunikation und kurzen Entscheidungswegen
- Attraktive Konditionen, 30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung sowie weitere attraktive Sozialleistungen und Benefits
- Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme mit eigenem Schulungs- und Kompetenzzentrum

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Verkauf der Produkte und Systeme im definierten Verkaufsgebiet
- Stetige Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehungen zu Bestandskunden sowie systematischer Ausbau des Gebietes durch Neukundenakquisition und Erschließung neuer Zielgruppen
- Betreuung und Beratung eines festen Kundenstamms (Fachhandel, Verarbeiter aus den Bereichen Bauwerksabdichtung, Fassadenschutz, energetische Sanierung, Betoninstandsetzung und Bodenbeschichtung, weitere Multiplikatoren und Entscheider)
- Effiziente Gebietsbearbeitung unter Nutzung der zur Verfügung gestellten Instrumente und Hilfsmittel, wie z.B. des CRM-Systems
- Durchführung von Schulungen und Kundenveranstaltungen vor Ort oder im hauseigenen Kompetenzzentrum
- Mitwirken an der Erarbeitung von Lösungen für Kunden und zur systematischen Marktbearbeitung in enger Zusammenarbeit mit dem Innendienst und der Anwendungstechnik
- Ständige Weiterbildung um fachliche Kundenansprüche zu erfüllen

Ihr Profil

- Kaufmännische oder handwerklich-technische Ausbildung oder eine adäquate Berufsausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse und technisches Verständnis
- Erfahrung in einer vergleichbaren Position in der Bauwirtschaft (Bauzulieferindustrie oder bauorientierter Fachhandel)
- Idealerweise Kenntnisse regionaler Marktgegebenheiten und Vertriebswege sowie vorhandenes Netzwerk im Baustoffhandel und bei Bauunternehmern, Planern, Architekten und/oder Wohnungsbaugesellschaften
- Freude an der Neukundengewinnung und an langfristigen Kundenbindungen
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Erfahren in der Nutzung von CRM-Systemen
- Überzeugend im Fachgespräch mit Mehrwertargumentation und abschlussorientiert
- Eigenverantwortliche, zielstrebige, kooperative, engagierte Arbeitsweise gepaart mit Teamgeist, Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit
- Produktive und konstruktive Zusammenarbeit mit Vertriebskollegen und Vorgesetzten

Gern würden wir mit Ihnen **zeitnah und zunächst telefonisch** weitere für Sie entscheidungsrelevante Informationen austauschen und freuen uns, wenn Sie ein paar Minuten Ihrer Zeit in ein 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 zielgerichteter 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 Ihre Rückmeldung und Ihr Feedback, egal wie Ihre Antwort auch ausfallen mag 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