

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv zur Verstärkung der Mannschaft zum schnellstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, am **Standort im Norden von Mecklenburg-Vorpommern** die Position

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

#### Ihr Arbeitgeber

- Inhabergeführter Großhändler mit mehreren Standorten in Nord- und Ostdeutschland
- Seit über 100 Jahren am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen
- 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, Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung sowie weitere Benefits (wie z. B. keine Samstagsarbeit; 38-Stunden-Woche; 32 + 3 Tage Urlaub; Mitarbeiter-Card im Wert von 50,00 € netto im Monat, Geburtstagsprämie; Prämie für Mitarbeitergewinnung; Öffnungszeiten Montag bis Freitag 7.00 bis 17.00 Uhr und jeden zweiten Freitag ab 13.00 Uhr frei)
- Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Führen, Steuern, Coachen und Weiterentwickeln der 15 unterstellten Vertriebsmitarbeiter
- Ausbau und Weiterentwicklung des Vertriebs und der Sortimente
- Steigerung von Umsatz und Ertrag
- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden
- Pflege und Ausweitung der Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Kostenmanagement und Budgetplanung
- Führen von Verhandlungen mit Lieferanten
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit der Logistik

## Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische und/oder handwerkliche/technische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Baustoffhandel
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Verkauf von Baustoffen im Baustoffgroßhandel oder der Baustoffzulieferindustrie
- Idealerweise spezielle Fachkenntnisse im Bereich Tief- und Galabaustoffe
- Erste Führungserfahrung ist wünschenswert, aber keine Bedingung
- Regionale Marktkennntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie eine Affinität zu modernen und neuen Medien
- Hohe soziale Kompetenz, Empathie und Blick für das Machbare (Motivator und Vorbild sein und mehr "Motor und Macher" als "Verwalter")
- Sie schätzen die Gemeinschaft und Werte eines Familienunternehmens
- Teamplayer, Netzwerker und proaktiver Vertriebler mit „Biss“ und Ausdauer
- Strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise mit dem Auge fürs Detail

Gern würden wir mit Ihnen zeitnah und zunächst telefonisch weitere für Sie entscheidungsrelevante 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 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!



**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](http://www.schusterconsulting.de)