

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Neubesetzung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt an einem der **Standorte, nördlich von Hamburg**, die Position

VERTRIEBSPROFI HOCHBAU PROFIKUNDEN (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoffgroßhändler** mit mehreren Standorten in Norddeutschland
- 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 sowie diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profikunden (kein Tresenverkauf!!!)
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss im Innendienst
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Ihr Profil

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine handwerkliche Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Verkauf
- Sie bringen Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Baustofffachhandel oder der Bauzulieferindustrie mit (Schwerpunkt: Hochbau)
- Sie haben Erfahrungen im Umgang mit den Kundengruppen Bauunternehmen, Handwerker, Verarbeiter
- Sie verfügen über 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 mehr "Motor und Macher" als "Verwalter"
- 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 Ihnen Ihre Fragen zu beantworten.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Steffen Schuster

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de