SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER - HOCHBAU (m/w/d)

Gebiet: Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern

Ihr Arbeitgeber

- Namhafter Hersteller von hochwertigen, innovativen, universal einsetzbaren **Dämmsystemen in den Bereichen Dach, Fassaden und Decken**
- Etablierter Markenartikler und **Qualitätsführer** in seinem Bereich
- International aufgestellte finanzstarke Firmengruppe
- Anspruchsvolle und individuelle Systemlösungen für unterschiedlichste Objekte im Industrie-, Gewerbe- und Architekturbau
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Arbeiten vom **Home-Office**
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- **Dienstwagen** mit privater Nutzung
- Attraktive Konditionen und Vergütungsmodell, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Operative Verantwortung im langjährig und kontinuierlich betreuten Vertriebsgebiet (Fokus Großraum Berlin) sowie Umsetzung und Sicherstellung der gemeinsam budgetierten Vertriebsziele
- Vertrieb der Produkte/Systeme im Vertriebsgebiet an Baustofffachhändler sowie spezialisierte Fachhändler
- Gebietsausbau durch systematische Marktbearbeitung und Gewinnung neuer Kunden
- Durchführung von produktbezogenen Marketingaktivitäten beim Kunden und aktive Unterstützung der Kunden bei der Produktvermarktung an deren Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit fest zugeordneten Mitarbeitern im Innendienst und der Vertriebsleitung
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung,
- Besuchsplanung und Berichtswesen über ein modernes CRM-System

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung in der Bauwirtschaft (Baustofffachhandel und/oder Bauzulieferindustrie)
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position in der Baustoffbranche als Vertriebler mit technischem Verständnis
- Bauingenieure oder Bautechniker aus der Praxis und dem starken Willen im Vertriebsaußendienst erfolgreich zu sein, kommen ebenfalls infrage
- Regionale Marktkenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit den genannten Zielgruppen ist wünschenswert
- Kenntnisse in den Bereichen des Hochbaus sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen (MS 365) und deren Präsentationstechniken
- Abschlussstarker Vertriebsprofi mit „Biss“, Stehvermögen in der Auftragsverfolgung und zielorientierter Arbeitsweise
- Durchsetzungsstark, termintreu, zuverlässig, vortragssicher und begeisterungsfähig
- Netzwerker mit Freude an Kundenbindungsmaßnahmen
- Wohnort und Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet sowie Bereitschaft zu gelegentlichen Übernachtungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Unternehmen und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben. Herr Steffen Schuster steht Ihnen unter den nachfolgend genannten Kontaktdaten gern zur Verfügung.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

Steffen Schuster

Mobil: +49 (0)176 / 62 07 47 38
Büro: +49 (0)40 / 64 49 26 46
Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de

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