SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH

S T E L L E N B E S C H R E I B U N G

Da wir für alle Beteiligten mit höchster Vertraulichkeit und Diskretion vorgehen, bitten wir um Verständnis, dass die nachfolgende Positionsbeschreibung weder den Namen unseres Klienten noch Angaben zur Vergütung enthält. Die Beschreibung dient als erster Überblick und als Basis für einen weiteren vertraulichen Austausch. Vielen Dank im Voraus.

Im Auftrag unseres Klienten suchen wir exklusiv im Rahmen einer Teamerweiterung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, am **Standort im Emsland** einen

VERTRIEBSLEITER BAUSTOFFHANDEL (m/w/d)
- Niederlassungsleiter in spe -

Unternehmen

- Inhabergeführter Baustoffgroßhändler mit mehreren Standorten in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen
- Seit über 100 Jahren am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen
- Finanzkräftige Unternehmensgruppe auf kontinuierlichem Expansionskurs
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flacher Hierarchie und einer familiären Firmenkultur mit einem werteorientierten Arbeitsumfeld

---

Aufgabenbereich

- Operative Umsatz- und Ertragsverantwortung für den Standort
- Weiterentwicklung des Standortes und Ausbau der Sortimente
- Führen, Steuern, Coachen und Weiterentwickeln der unterstellten Mitarbeiter (ca. 20)
- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden
- Pflege und Ausweitung der Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Kostenmanagement und Budgetplanung sowie permanente Überprüfung und Optimierung der internen Betriebsabläufe unter kostenoptimalen Termin- und Qualitätsgesichtspunkten
- Führen von Verhandlungen mit Lieferanten
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit der Logistik und den anderen Standortleitern des Unternehmens
- Berichtslinie an die Geschäftsleitung

Anforderungsprofil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und idealerweise eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebs- und Führungserfahrung in einem Baustoffgroßhandel
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie eine Affinität zu modernen und neuen Medien
- Moderne Führungskraft mit hoher sozialer Kompetenz, Empathie und dem Blick für das Machbare
- Motivator und Vorbild, der Vertrieb vorlebt als Vertriebler mit „Biss“ und Ausdauer
- Teamplayer mit Hands-on-Mentalität und Netzwerker mit hoher Kundenorientierung
- Strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise mit dem Auge fürs Detail
- Sie sind langfristig orientiert und schätzen die Werte eines Familienunternehmens

---

Rahmenbedingungen

- Eine feste, unbefristete Anstellung mit langfristigen Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftssicheren Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Werteorientiertes Arbeitsumfeld mit engagierten Kollegen und Teamspirit
- Attraktive Konditionen zuzüglich Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung
- Weitere attraktive Benefits wie zum Beispiel
  - diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
  - 38,5-Stunden-Woche
  - 30+5 Tage Urlaub
  - Jobrad

Gern nehmen wir Ihren Terminvorschlag für einen ersten Austausch entgegen und geben Ihnen in einem vertraulichen Gespräch weitere für Sie wichtige Informationen. Alternativ freut sich Herr Bernd Alsleben über Ihre direkte Kontaktaufnahme unter +49 (0)172 4330005.

Bernd Alsleben
Mobil: +49 (0)172 / 433 00 05
Büro: +49 (0)40 / 64 49 26 46
Mail: bernd.alsleben@schusterconsulting.de

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