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

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Neuausrichtung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt (abhängig von Ihrer Verfügbarkeit) die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST SONNENSCHUTZSYSTEME (m/w/d)
- Süd-/Mitteldeutschland

Ihr Arbeitgeber

- Leistungsstarkes, zukunftsorientiertes und kontinuierlich expandierendes Unternehmen aus der **Bauelementebranche (Aluminiumsystem)**
- **Europaweit tätiges** Unternehmen
- **etabliertes flächendeckendes Vertriebsnetz** in Deutschland
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie und flachen Hierarchien
- **Direkte Berichtslinie** an die Geschäftsführung

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristiger Perspektive
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem etablierten und zukunftsorientierten Unternehmen, das weiter auf Wachstum ausgerichtet ist
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum** im Bereich des Vertriebsaußendienstes
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Unterstützung aus dem Innendienst** und **transparenter Kommunikation**
- **Attraktives Vergütungsmodell** sowie **einen Dienstwagen der Mittelklasse**, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht
- **Homeoffice mit moderner Ausstattung**
- **30 Tage Urlaub**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Vertrieb der Produkte in der Vertriebsregion im Objektgeschäft (Architekten / Planer, ausschreibende Stellen, GU´s, Metall- und Fassadenbauer) und an Fachhändler sowie Systempartner
- Übernahme eines bestehenden Kundestammes in der o.g. Vertriebsregion
- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren und aufbauen
- Durch persönliche Kontakte, die Kunden eng an das Haus binden
- Bearbeitung von Ausschreibungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen (Reklamationen)

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise im Bereich Sonnenschutz-/Verschattungssysteme und/oder Metallbau (Bauelemente)
- Technisches Verständnis wird vorausgesetzt
- Einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst in der Bauelementebranche oder im Fachhandel (idealerweise im "Objektgeschäft")
- Sicherer Umgang mit dem MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Kommunikativer und vertrauenswürdiger Vertriebler
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Abschlussstark
- Starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- Gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft

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