

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen **wir am Standort im PLZ-Gebiet 53** im Zuge einer Nachfolgeregelung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position

VERTRIEBSPROFI IM AUSSENDIENST (m/w/d) **- Allgemeine Baustoffe -**

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoffhändler** in der 5. Generation (seit 130 Jahren am Markt)
- **Vollsortimenter mit Spezialisierungen** in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Finanzkräftiges Unternehmen auf Wachstumskurs**
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- **Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Pflege, Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen (Profikunden)
- Neukundenakquisition
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten im Bereich Allgemeine Baustoffe
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Ihr Profil

- Abgeschlossene **kaufmännische Ausbildung** oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Baustoffhandel (idealerweise mit Außendiensttätigkeit)
- Interessenten aus der Bauzulieferindustrie mit beruflichen Stationen im Fachgroßhandel kommen ebenfalls infrage
- Erfahrungen im Umgang mit Unternehmerkunden
- Sehr gute Produktkenntnisse im Bereich Baustoffe
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Sympathischer, natürlicher und sicherer Auftritt
- Kommunikativ und ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Teamgeist
- Vertriebsprofi "mit Biss"
- Mehr "Motor und Macher" als "Verwalter"
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Unternehmen und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

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



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)