

STELLENBESCHREIBUNG

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

VERTRIEBSPROFI PUTZ UND FASSADE (m/w/d)

- Region: Erlangen

Ihr Arbeitgeber

- Leistungsstarkes, etabliertes **Baustofffachhandelsunternehmen** in der Region Erlangen
- **Seit über 100 Jahren** mit mehreren Standorten am Markt tätig
- **Spezialist** in vielen Baustoffsegmenten
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie und flachen Hierarchien
- **Moderne EDV- und Warenwirtschaftssysteme**

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
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **netten Kollegen** und **transparenter Kommunikation**
- **angemessenes Vergütungsmodell** sowie **weiterer sozialer Leistungen**
- **Einen Dienstwagen** der auch zur **privaten Nutzung** zur Verfügung steht

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Vertrieb der Produkte an Profi- und Privatkunden im Innen- und Außendienst
- Umsetzung der Vertriebsziele des Unternehmens
- Durch persönliche Kontakte, die Kunden eng an das Haus binden
- Akquise neuer Kunden und Märkte
- Erstellen und bearbeiten von Angeboten sowie Ausschreibungen
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen (Reklamationen)
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst der Abteilung

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise im Bereich Baustoffe; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen
- Einige Jahre Vertriebserfahrung im Innendienst und/oder Außendienst in einem Baustofffachhandel (idealerweise mit dem Schwerpunktbereich Putz/Fassade)

- Sicherer Umgang mit dem MS-Office-Anwendungen
- Kommunikativer und vertrauenswürdiger Vertriebler
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Teamplayer
- Führerschein Klasse B
- 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 Arbeitgeber und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns als erfahrene Branchenspezialisten der Bauzulieferindustrie 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](mailto:steffen.schuster@schusterconsulting.de)