

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Neubesetzung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt am **Standort im Norden Mecklenburg-Vorpommerns** die Positionen (je nach Qualifikation)

- 1. VERTRIEBSPROFI ROH-/HOCHBAUSTOFFE (m/w/d)**
- 2. VERTRIEBSPROFI DACHBAUSTOFFE (m/w/d)**
- 3. VERTRIEBSPROFI HOLZBAUSTOFFE (m/w/d)**

### Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoffgroßhändler** mit mehreren Standorten in Norddeutschland
- Seit **über 100 Jahren** am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen (u. a. in den Bereichen Dach & Holz)
- **Finanzkräftige** Unternehmensgruppe auf **Expansionskurs**
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flacher Hierarchie und einer **familiären Firmenkultur**, die von **Teamwork** und **gegenseitigem Respekt** geprägt ist

### Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Eine **eigenverantwortliche Aufgabe** mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- **Werteorientiertes** Arbeitsumfeld mit engagierten Kollegen und **Teamspirit**
- Attraktive Konditionen sowie diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profi- und Privatkunden
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Enge Zusammenarbeit mit dem Zentrallager
- 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

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine handwerkliche Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Verkauf
- Sie bringen Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Baustofffachhandel oder der Bauzulieferindustrie mit
- Sie haben Erfahrungen im Umgang mit den Kundengruppen Bauunternehmen, Handwerker, Verarbeiter und private Bauherren
- Sie bringen Fachkenntnisse in mindestens einem der genannten Sortimentsbereiche mit
- Sie haben regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte (ist von Vorteil, aber keine Bedingung)
- Sie sind sicher im Umgang mit den gängigen MS-Office-Softwareprogrammen und deren Präsentationstechniken
- Sie sind ein Vertriebsprofi "mit Biss"
- Sie sind mehr "Motor und Macher" als "Verwalter"
- Sie schätzen die Gemeinschaft und Werte eines Familienunternehmens
- Sie sind langfristig orientiert

## **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

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

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!



**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)

SCHUSTER CONSULTING

Personal- und Unternehmensberatung GmbH

Hermann-Balk-Str. 112

22147 Hamburg

[www.schusterconsulting.de](http://www.schusterconsulting.de)