

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir im Zuge der Wachstumsstrategie zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für den **Großraum Rhein-Main/Rhein-Neckar** die Position

### KEY-ACCOUNT-MANAGER TIEFBAU (m/w/d)

#### Ihr Arbeitgeber

- Namhafter, **inhabergeführter Fachhändler** in der 5. Generation
- **Etablierter Marktteilnehmer** im Bereich Tief- und Straßenbau
- **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**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Betreuung und Beratung von Großkunden im Bereich Tiefbau (Straßenbau, Kanalisationsbau, Rohrleitungsbau etc.) über mehrere Niederlassungen in der Region Rhein-Main/Rhein-Neckar/Rheinland-Pfalz
- Weiterentwicklung von Bestandskunden sowie Neukundenakquisition
- Akquisition von Projekten im Bereich Tiefbau
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Auftragsabwicklung und Bearbeitung
- Führen von Verhandlungsgesprächen mit Kunden und Lieferanten
- Zuverlässige Bearbeitung der Aufträge bis zum erfolgreichen Abschluss
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Innendienst-Team Tiefbau in den Niederlassungen
- Koordination von Lieferterminen in Absprache mit dem internen Fuhrpark und den Kunden
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen bis hin zur Klärung von Zahlungsdifferenzen

## **Ihr Profil**

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Bereich Tief- und/oder Straßenbauobjekte
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Objektgeschäft (idealerweise mit Außendiensttätigkeit)
- Interessenten aus der Industrie mit vorherigen beruflichen Stationen im Fachgroßhandel kommen ebenfalls infrage
- Erfahrungen im Umgang mit Unternehmerkunden
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Souveräner und authentischer Auftritt mit strukturierter Arbeitsweise und lösungsorientierter Vorgehensweise
- Kommunikativ, zuverlässig und ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Teamplayer und Netzwerker
- Abschlussstarker Vertriebsprofi "mit Biss" und Ausdauer
- 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 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](http://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)