

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir im Zuge der Wachstumsstrategie zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, in **NRW Nord-Ost (PLZ-Gebiete 32, 33, 48, 59)** die Position

AUSSENDIENSTMITARBEITER IM VERTRIEB (m/w/d) **(PLZ-Gebiete 32, 33, 48, 59)**

Ihr Arbeitgeber

- Namhafter, mittelständischer, **inhabergeführter Fenster- und Türen-Hersteller**
- **Vollsortimenter** (Holz-, Kunststoff-, Alu-, Holz-Alu- und Kunststoff-Aluminium-Fenster, Haustüren und -Schiebeelemente)
- **Bundesweit** über Jahrzehnte im Markt etabliertes Unternehmen
- Dynamisches und modern geführtes Unternehmen mit traditionellen Werten
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven in einem zukunftsorientierten, finanziell stabilen und solide wachsenden Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie und einer flachen Organisationsstruktur
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem dynamischen und innovativen Umfeld
- Eine **wertschätzende** und offene Unternehmens- und Führungs-Kultur in einem kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit, transparenter Kommunikation und kurzen Entscheidungswegen
- Ein Arbeiten mit einem hoch motivierten Team sowie mit Führungskräften, die gern helfen und unterstützen
- Regelmäßige interne und externe Weiterbildungen
- Eine leistungsgerechte Vergütung, **30 Tage Urlaub** sowie weitere Sozialleistungen
- **Ein Dienstfahrzeug** auch zur privaten Nutzung

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Verkauf von hochwertigen Bauelementen (Fenster, Haustüren und Schiebetüren)
- Betreuung und Beratung der Kundengruppen Bauelemente-Fachhandel, Tischler, Baustofffachhandel, etc.
- Neukundenakquisition
- Führung von Verhandlungen mit Kunden im Fachhandel
- Angebotsbearbeitung sowie Koordination der Auftragsabwicklung gemeinsam mit der Logistik und dem Innendienst

- Koordination von Werbe- und Verkaufsförderungsaktionen gemeinsam mit der Marketing-Abteilung
- Aufbau und Pflege einer engen Kundenbindung und permanente Erweiterung des eigenen Netzwerkes
- Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze sowie Ableitung und Durchsetzung der Konsequenzen daraus
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen sowie Bearbeitung von Außenständen im Bedarfsfall

Ihr Profil

- Abgeschlossene handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung
- Vertriebserfahrung im Außendienst in der Fensterindustrie
- Interessenten aus dem Bauelemente-Fachhandel sollten Ihre Chance ebenfalls nutzen
- Kenntnisse im Bereich Fenster und/oder Haustüren
- Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen sowie regionale Kenntnisse und Netzwerke
- Aufmaß-Erfahrung ist von Vorteil aber keine Bedingung
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Vertriebsprofi mit "Biss", Ausdauer, Termintreue und Abschlussicherheit
- Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- Teamplayer und Netzwerker
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen ersten telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen detailliertere Informationen zur Position, dem Unternehmen, dem Standort und weiteren Rahmenbedingungen zu geben und um Ihre Fragen zu beantworten.

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)