

## STELLENBESCHREIBUNG

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

### **REGIONALVERKAUFSLEITER OST (m/w/d)**

#### Ihr Arbeitgeber

- Im Markt **etabliertes Familienunternehmen** mit jahrzehntelanger Expertise
- **Innovativer Hersteller** von nachhaltigen bauchemischen Abdichtungssystemen mit Alleinstellungsmerkmalen
- Traditionsreicher **Markenartikler** und Top-Arbeitgeber in der Branche auf Wachstumskurs
- **Finanzkräftige, international** ausgerichtete Unternehmensgruppe mit eigener Produktion in Deutschland sowie eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

#### Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie, das auf Nachhaltigkeit wert legt
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- **Wertschätzende Unternehmenskultur** in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**, sowie weitere attraktive Sozialleistungen sowie zahlreiche Gesundheitsinitiativen wie Dienstrad-leasing, Sport- und Wellnessflatrate, u.v.m.
- Eine umfangreiche Einarbeitung und ein motivierendes Arbeitsumfeld sowie diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Eigenes Schulungs-/ Kompetenzzentrum

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Weiterentwicklung des Markterfolges in der genannten Vertriebsregion
- Planung und Umsetzung der regionalen Vertriebsstrategie
- Verantwortung für das Erreichen der Ziele im Vertriebsgebiet mit entsprechender Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Fachliche und disziplinarische Führung des Vertriebsteams sowie Entwicklung der Mitarbeiter (5)
- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden in der Region
- Permanente Wettbewerbs- und Marktbeobachtung sowie Marktanalyse

## **Ihr Profil**

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung mit entsprechender Weiterqualifizierung im kaufmännischen oder technischen Bereich oder eine adäquate Ausbildung mit beruflicher Vertriebserfahrung im Bereich bauchemischer Abdichtungssysteme
- Erfahrung im technischen Vertrieb sowie erste Führungserfahrung
- Interessenten aus der zweiten Reihe sollten Ihre Chance ebenfalls nutzen
- Erfahrungen im Vertrieb (idealerweise Direktvertrieb) in der Baustoffbranche im Bereich beratungsintensiver bauchemischer Produkte über eine Mehrwertargumentation
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentations-techniken
- Erfahren in der Nutzung von CRM-Systemen
- Überzeugungskraft, Motivations- und Begeisterungsfähigkeit und Kommunikationsstärke
- Empathische und wertschätzende Haltung im Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen und Kunden
- Reisebereitschaft im Gebiet
- Langfristige Orientierung

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

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und den weiteren 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)