

GEBIETSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

- PLZ-Gebiete 30, 31, 34 bis 38 -

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes, in seinem Produktbereich marktführendes, international aufgestelltes Unternehmen aus der Bauzulieferindustrie. Eingebunden in eine finanzstarke Gruppe bildet die klare Expansionsstrategie eine sichere Basis für die Zukunft und stellt eine langfristige Perspektive sicher. Das Unternehmen produziert und vertreibt hochwertige, anspruchsvolle sowie hochleistungsfähige Systeme im Bereich Wand- und Fassadenbaustoffe. Zum Einsatz kommen die allseits bekannten Produkte schwerpunktmäßig im Wohnungsbau und teilweise im Gewerbebau. Das innovative Unternehmen wird nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und befindet sich auf Wachstumskurs. Engagierte und qualifizierte Mitarbeiter sorgen dabei für die Umsetzung der Unternehmensziele. Der Vertrieb wird durch ein professionelles Backoffice (Innendienst, Kundenservice, technische Fachabteilung, Forschungs- und Entwicklungsabteilung) sowie durch ein erfolgreiches Marketing-Konzept unterstützt. Neben einem offenen, familiären und kollegialen Arbeitsumfeld und einer transparenten Kommunikation bietet das Unternehmen interne Weiterbildungsprogramme und regelmäßige Mitarbeiterschulungen. Die gesamte Geschäftslage rechtfertigt es, eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Der neue Stelleninhaber wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die Betreuung seines Vertriebsgebietes PLZ 30, 31, 34 bis 38 zuständig. Der Wohnort des Stelleninhabers liegt im Vertriebsgebiet. Er akquiriert und betreut in seiner Region die Kundengruppen Fachhandel, ausführende Unternehmen und ausschreibende Stellen. Die zu betreuenden Projekte sind überwiegend im Bereich Haus- und Mehrgeschosswohnungsbau.

Im Innendienst wird der Stelleninhaber durch diverse interne fachkompetente Abteilungen unterstützt (u.a. Innendienstverkauf, Technik, Service-Support, Vertriebssteuerung, Objektverfolgung). Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung, Selbstständigkeit und Selbstorganisation. Er berichtet an den Vertriebsleiter in der Region.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- Aktiver Vertrieb von Wand- und Fassadenbaustoffen für energieeffizientes Bauen
- Professionelle Beratung und Betreuung der Kundengruppen ausführende Unternehmungen, Verarbeiter, Fachhandel, Planer, Architekten und Generalunternehmer
- Objektgeschäft
- Sicherstellung der Umsatz- und Ertragsziele im Vertriebsgebiet sowie Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze und ableiten und durchsetzen der Konsequenzen
- Kontinuierlicher Ausbau der Marktanteile in der Region durch den Ausbau der vorhandenen Kunden sowie durch Neukundenakquisition
- Durch persönliche Kontakte die Kunden eng an das Haus binden
- Planung und Realisierung von Vertriebsstrategien und Verkaufsförderungsmaßnahmen im Gebiet
- Sicherstellung und Kontrolle der Einhaltung aller Vereinbarungen (z.B. Bestellmenge, Qualität, Liefertermine)
- Durchführung von Schulungen bei den genannten Kundengruppen; insbesondere beim Handel und den Bauunternehmern und Bauträgern
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung (Erkennen von Trends)
- Enge Zusammenarbeit mit der Vertriebssteuerung, dem Innendienst, dem Marketing, dem Produktmanagement und der Produktion
- Angemessene und professionelle Bearbeitung von Beanstandungen
- Berichtswesen

Anforderungsprofil

Ausbildung

Idealerweise eine technische Ausbildung zum Bauingenieur, Bautechniker oder Maurermeister. Es kommen jedoch auch Kaufleute in Frage, wenn sie ein entsprechendes technisches Knowhow mitbringen (entscheidend ist letztendlich die Berufserfahrung); kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt.

Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Erfahrung im Außendienst in der Baubranche (Industrie, Handel); Produktkenntnisse im Bereich Wandbaustoffe; Fachwissen in den Bereichen Statik, Baukonstruktion und/oder Architektur ist wünschenswert, Weiterbildung zum Energieberater ist von Vorteil; regionale Marktkenntnisse; Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen und im Objektgeschäft; sicherer Umgang mit den gängigen MS Office-Programmen und deren Präsentationstechniken, Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen; Englischkenntnisse sind von Vorteil aber keine Bedingung.

Persönlichkeit

Neben den typischen Anforderungen an einen Vertriebsprofi, wie Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen, sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- gepflegter, sympathischer, natürlicher und souveräner Auftritt
- kommunikativ, vertrauenswürdig, verlässlich und termintreu
- Selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise, Zeiteinteilung und Organisation
- ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt-, Kunden-, Dienstleistungs- und Ertragsorientierung)
- Einsatzbereitschaft mit starkem inneren Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- Netzwerker und Teamplayer
- Akquisitionsstärke mit dem notwendigen Biss und der entsprechenden Ausdauer
- Abschlussstärke durch Mehrwertargumentation
- Langfristige Orientierung