

## **VERTRIEBSPROFI IM INNENDIENST (m/w/d)**

### **Schwerpunkt: Dach & Holz**

#### **Stellenbeschreibung**

##### **Das Unternehmen**

Es handelt sich um ein finanzstarkes, namhaftes, mittelständisches Baustoffhandelsunternehmen, das in Norddeutschland etabliert ist und mit mehreren Standorten in den Regionen Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern eine führende Position in seiner Region einnimmt.

Das Unternehmen betreibt Großhandel mit Baustoffen. U.a. hat es sich auf den Vertrieb von Dach- und Holzbaustoffen spezialisiert und vertreibt das Produktsortiment ausschließlich an Profikunden wie Dachdecker, Zimmerer, Hochbauer, etc. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren stetig gewachsen und möchte seine Vertriebsaktivitäten speziell im Außendienst in seiner Region weiter ausbauen. Für den Stelleninhaber bestehen somit hervorragende Aufstiegschancen innerhalb des Unternehmen. Ebenfalls bietet das Unternehmen eine Vielzahl von Weiterbildungsmöglichkeiten an.

##### **Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit**

Die Position ist im Rahmen einer organisatorischen Neuausrichtung zu besetzen. Die zentrale Aufgabe beinhaltet die Beratung und Betreuung von Unternehmerkunden (Dachdecker, Zimmerer) und der vertrieblichen Unterstützung sowie Vertretung des Abteilungsleiters in der Abteilung "Dach & Holz".

Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit.

Aus dem umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sind folgende Schwerpunkte zu nennen:

- Intensivierung der bestehenden Kundenbeziehungen
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten einschließlich Objektnachverfolgung
- Unterstützung des Abteilungsleiters sowie die Entwicklung gemeinsamer Vertriebskonzepte
- Bearbeitung von Beanstandungen

## **Anforderungsprofil**

### Ausbildung

Abgeschlossene kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung (idealerweise zum Groß- und Außenhandelskaufmann Fachrichtung Baustoffe); es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt die Position auszufüllen.

### Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Dach-, Holz- oder Baustofffachhandel. Erfahrung im Umgang mit Unternehmerkunden.

### Persönlichkeit

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

- sympathischer, sicherer und souveräner Auftritt
- seriöses, zuvorkommendes Wesen
- ausgeprägte Kunden- und Marktorientierung
- abschlussicher
- loyales Verhalten gegenüber der Firma
- Teamplayer