

# **AUSSENDIENSTMITARBEITER IM VERTRIEB FENSTER UND HAUS- TÜREN (m/w/d)**

**(Südbayern inklusive München)**

## **Stellenbeschreibung**

### **Das Unternehmen**

Es handelt sich um ein Unternehmen aus der Bauzulieferindustrie, das zu den führenden Herstellern im Bereich Bauelemente gehört. Das expansive und innovative Unternehmen entwickelt und vertreibt hochwertige Bauelemente aus Kunststoff und Aluminium (Fenster- und Haustürsysteme), wird dynamisch geführt und ist bundesweit etabliert im Markt. Der Vertrieb wird durch ein erfolgreiches Marketing-Konzept und modernste Fertigungstechnik unterstützt.

Qualifizierte und engagierte Mitarbeiter sowie hervorragende Produkte bilden die Grundlage des Erfolgs und sorgen für die Umsetzung der Unternehmensziele. Die solide Basis sowie die gesamte Geschäftslage rechtfertigen es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten. Darüber hinaus bietet das Unternehmen ein familiäres, teamorientiertes und kollegiales Arbeitsumfeld mit internen Weiterbildungsprogrammen sowie regelmäßigen Mitarbeiterschulungen.

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

Der Außendienstmitarbeiter wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die Betreuung der Vertriebsregion "Südbayern (inklusive München)" zuständig. Das Gebiet ist im Zuge einer Nachfolgeregelung (Mitarbeiter geht in den Ruhestand) zu besetzen. Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung, Selbstständigkeit und Selbstorganisation. Im Innendienst wird er von einem eingespielten Team unterstützt. Er berichtet direkt an die Geschäftsleitung.

Es wird ein Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung zur Verfügung gestellt.

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

- Verkauf der Produkte durch Betreuung und Beratung der bestehenden Kunden
- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren und ausbauen
- Durch persönliche Kontakte das eigene Netzwerk erweitern und die Kunden eng an das Haus binden
- Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze sowie Ableitung und Durchsetzung der Konsequenzen daraus
- Koordination von Werbe- und Verkaufsförderungsaktionen und diese zum Erfolg führen
- Führung von Verhandlungen mit Kunden im Fachhandel
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen sowie Bearbeitung von Außenständen

## **Anforderungsprofil**

### Ausbildung

Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung; kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position erfolgreich auszufüllen.

### Berufliche Erfahrung

Der Interessent sollte einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst im Bereich Bauelemente (Fenster und Haustüren) in der Bauzulieferindustrie oder im Baustoff- bzw. Bauelementefachhandel in der Vertriebsregion gesammelt haben. Interessenten aus dem Vertriebsinnendienst, mit dem starken Willen, im Außendienst erfolgreich sein zu wollen, sollten ebenfalls ihre Chance wahrnehmen.

### Persönlichkeit

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

- Gepflegter, authentischer und sicherer Auftritt
- Kommunikativ, vertrauenswürdig und verlässlich
- Ausgeprägte Kunden-, Netzwerk- und Serviceorientierung
- Eigeninitiative, Ausdauer und den notwendigen "Biss" um im Vertrieb erfolgreich zu sein
- Termintreue und Abschlussstärke
- Netzwerker und Teamplayer
- Langfristige Orientierung