

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

- PLZ 80 - 89, 93, 94

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein Unternehmen aus der Bauzulieferindustrie, das zu den führenden Herstellern im Bereich Bauelemente gehört. Das expansive Unternehmen vertreibt hochwertige Bauelemente aus Kunststoff und Aluminium (Fenster- und Haustürsysteme). Über die Jahre wurde ein erfolgreicher europaweiter Vertrieb aufgebaut. Es wird dynamisch geführt und verzeichnet ein starkes Wachstum. 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. Das Unternehmen befindet sich auf Expansionskurs.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Der Gebietsverkaufsleiter wird von seinem Wohnort aus tätig sein und ist für die Betreuung der o. g. Vertriebsregion zuständig. Das Gebiet ist im Zuge einer organisatorischen Neuausrichtung zu besetzen. Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. 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:

- Betreuung und Beratung von überwiegend Bauelementefachhändlern
- Akquisitionen potenzieller neuer Kunden und Märkte im Vertriebsgebiet

- 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 idealerweise einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst im Bereich Bauelemente in der Bauzulieferindustrie oder im Baustoff- bzw. Bauelementefachhandel in der Vertriebsregion gesammelt haben.

Persönlichkeit

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

- Loyales Verhalten gegenüber der Firma
- Seriöses, zuvorkommendes Wesen
- Gepflegter, sympathischer und natürlicher Auftritt
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Abschlussicher
- Starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)