

TEAMLEITER/VERTRIEBSPROFI FLIESE/SANITÄR (m/w/d)

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes, innovatives, mittelständisches Baustoffhandelsunternehmen, welches im Markt etabliert ist und eine führende Position in seiner Region einnimmt. Das Unternehmen betreibt Groß- und Einzelhandel mit Baustoffen "vom Keller bis zum Dach" (Vollsortiment). Darüber hinaus hat es sich in bestimmten Produktbereichen (unter anderem im Bereich Fliese/Sanitär) spezialisiert. Es wird nach modernen Erkenntnissen erfolgreich und dynamisch geführt. Engagierte und qualifizierte Mitarbeiter sorgen für die Umsetzung der Unternehmensziele. In Zusammenarbeit mit einer leistungsstarken, bundesweit agierenden Gemeinschaft wurde eine sehr gute und solide Marktposition geschaffen, die für die Zukunft eine sichere Basis darstellt. Neben einem familiären, kollegialen und teamorientierten Arbeitsumfeld mit transparenter Kommunikation bietet das Unternehmen zusätzlich diverse interne Weiterbildungsprogramme und regelmäßige Mitarbeiterschulungen sowie weitere Sozialleistungen.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Die Position ist im Rahmen einer Nachfolgeregelung in der Abteilung Fliese/Sanitär zu besetzen. Die zentrale Aufgabe ist die kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Privat- und Profi-Kunden in der neu gestalteten Ausstellung.

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

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

- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Führung, Einsatz und Coaching des Teams (drei Mitarbeiter)

- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten (ggf. inklusive Beauftragung und Koordination der Fliesenverlegung bzw. Sanitärinstallation bei Privatkunden)
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Verhandlungen mit Lieferanten
- Enge Zusammenarbeit mit dem Zentrallager
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Anforderungsprofil

Ausbildung:

Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung; kaufmännische Kenntnisse werden vorausgesetzt. Es genügt auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen. Entscheidend ist letztendlich die Berufserfahrung.

Berufliche Erfahrung:

Idealerweise einige Jahre Verkaufserfahrung im Bereich Fliese und/oder Sanitär; erste Führungserfahrung ist wünschenswert; gute Produktkenntnisse; Erfahrungen im Umgang mit den Kundengruppen privater Bauherr und/oder Fliesenleger und/oder Sanitärinstallateur; Marktkenntnisse und Kontakte in der Region sind von Vorteil; Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Programmen und deren Präsentationstechniken.

Persönlichkeit:

Neben der Anforderung an eine Führungskraft im Vertrieb wie natürliche Autorität, um die anstehenden Führungsaufgaben souverän zu bewältigen, sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- Sympathischer, freundlicher und sicherer Auftritt mit natürlicher Autorität
- Ausgeprägte Motivationsfähigkeit sowie hohes Verantwortungsbewusstsein
- Zielgerichteter und strukturierter Arbeitsstil
- Teamplayer mit Empathie und hoher sozialer Kompetenz
- Begeisterungsfähigkeit und guter eigener innerer Antrieb mit Engagement und Einsatzbereitschaft
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Langfristige Orientierung