

## **FACHBERATER/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. Es bestehen gute persönliche Entwicklungsmöglichkeiten für den Stelleninhaber.

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

- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss

- 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; gute Produktkenntnisse; Erfahrungen im Umgang mit den Kundengruppen privater Bauherr und/oder Fliesenleger und/oder Sanitärinstallateur; Marktkennntnisse und Kontakte in der Region sind von Vorteil; Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Programmen und deren Präsentationstechniken.

### Persönlichkeit:

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

- Sympathischer, freundlicher und natürlicher Auftritt
- Seriöses, zuvorkommendes Wesen
- Ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Teamfähigkeit
- Begeisterungsfähigkeit und guter eigener innerer Antrieb mit Engagement und Einsatzbereitschaft
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Langfristige Orientierung