

## **ABTEILUNGSLEITER TIEF- UND GALABAU (m/w/d)**

### **Stellenbeschreibung**

#### **Das Unternehmen**

Es handelt sich um ein innovatives, namhaftes, mittelständisches Baustoffhandelsunternehmen, das im Markt etabliert ist und mit mehreren Standorten eine führende Position in seiner Region einnimmt.

Das Unternehmen betreibt Großhandel mit Baustoffen "vom Keller bis zum Dach" (Vollsortiment). Darüber hinaus hat es sich in bestimmten Produktbereichen spezialisiert. Das Unternehmen wird nach modernen Erkenntnissen erfolgreich und dynamisch geführt. In Zusammenarbeit mit einer leistungsstarken, bundesweit agierenden Gemeinschaft, wurde eine sehr gute und solide Marktposition geschaffen, die für die Zukunft eine sichere Basis darstellt.

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

Die oben genannte Position ist im Rahmen einer Nachfolge zu besetzen. Die zentrale Aufgabe ist die Betreuung und Beratung der bestehenden Kundschaft sowie die Neukundenakquisition überwiegend im Bereich der Profikunden. Der Dienstsitz befindet sich im südlichen Schleswig-Holstein.

Bei dem zu vertreibenden Sortiment handelt es sich um Produkte für den "Tief- und GaLaBau". 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:

- Täglicher aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss im Innendienst und teilweise im Außendienst
- Bearbeiten von Ausschreibungen und Angeboten für Kunden und Interessenten mit dem Ziel, einen Auftrag zu erhalten
- Führen der Abteilung mit 4 Mitarbeitern

- Pflegen und Ausweiten der bestehenden Kundenbeziehungen
- angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

## **Anforderungsprofil**

### Ausbildung:

Kaufmännische oder technische/handwerkliche Ausbildung (idealerweise eine abgeschlossene Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann Fachrichtung Baustoffe); kaufmännisches Grundkenntnisse, technisches Verständnis und EDV-Anwenderkenntnisse werden vorausgesetzt.

### Berufliche Erfahrung:

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Baustofffachhandel oder in der Baustoffzulieferindustrie im Produktsortiment Tief- und GaLaBau; Erfahrungen im Umgang mit den genannten Kundengruppen.

### Persönlichkeit:

Neben den typischen Anforderungen an eine Vertriebsausgerichtete Führungskraft, wie Überzeugungskraft, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen, sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- Führungsqualitäten als Teamplayer
- sympathischer und natürlicher Auftritt
- ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Kontaktfreudigkeit
- Engagement und hohe Einsatzbereitschaft
- ausgeprägte Kunden- und Marktorientierung