

VERTRIEBSPROFI HOCHBAUSTOFFE (m/w/d)

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes, mittelständisches inhabergeführtes Baustoffhandelsunternehmen mit mehreren Niederlassungen, welches im Markt etabliert ist und 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. Es wird nach modernen Erkenntnissen erfolgreich und dynamisch geführt. Mit einer klaren Wachstumsstrategie und in Zusammenarbeit mit einer leistungsstarken, bundesweit agierenden Gemeinschaft ist eine langfristige Perspektive gesichert. Engagierte und qualifizierte Mitarbeiter sorgen für die Umsetzung der Unternehmensziele. Das Arbeitsumfeld ist dabei geprägt von einem familiären, kollegialen und teamorientierten Wertebild und Miteinander mit offener und transparenter Kommunikation auf Augenhöhe und eigenverantwortlicher Arbeitsweise. Darüber hinaus bietet das Unternehmen zusätzlich diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme, Mitarbeiterschulungen sowie weitere attraktive Sozialleistungen rund um den Arbeitsplatz.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Die Position ist im Rahmen einer Nachfolgeregelung in der Abteilung Hochbaustoffe Profikunden zu besetzen. Die zentrale Aufgabe ist die kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profi-Kunden (im Wesentlichen Bauunternehmen und Handwerker).

Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Es bestehen gute persönliche Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven.

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
- 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 Ausbildung (idealerweise Baustoffkaufmann); es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen; entscheidend ist letztendlich die Berufserfahrung.

Berufliche Erfahrung:

Einige Jahre Verkaufserfahrung im Bereich Hochbaustoffe; gute Produktkenntnisse; Erfahrungen im Umgang mit den genannten Ziel-/Kundengruppen; Marktkenntnisse und Kontakte in der Region; 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, natürlicher und sicherer Auftritt
- Seriöses, zuvorkommendes Wesen
- Verantwortungsbewusst und zuverlässig
- Teamgeist
- Begeisterungsfähigkeit und guter eigener innerer Antrieb mit Engagement und Einsatzbereitschaft
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Langfristige Orientierung