

## **TECHNISCHER VERKAUFSBERATER IM AUSSENDIENST (m/w/d)** **(BAUINDUSTRIE)** **- Region Nord -**

### **Stellenbeschreibung**

#### **Das Unternehmen**

Es handelt sich um die Gesellschaft einer international aufgestellten, namhaften und finanzstarken Gruppe. Das innovative Unternehmen aus der Baustoffzulieferindustrie gehört zu den führenden Herstellern in seinen Produktbereichen und ist etabliert im deutschen Markt. Die gesamte Finanz- und Geschäftslage sowie eine klare Wachstumsstrategie rechtfertigt es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten und bietet eine langfristige Perspektive.

Die Gesellschaft produziert und vertreibt hochwertige bauchemische Produkte, die in den Bereichen Oberflächenschutz, Bodenbeschichtung/-instandsetzung sowie Abdichtungen und weiteren anspruchsvollen Bauwerksabdichtungen zum Einsatz kommen. Das Unternehmen wird nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und wächst seit Jahrzehnten kontinuierlich. Mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung und weiteren technischen Fachabteilungen entwickelt sich das Unternehmen zusätzlich stetig in strategisch sinnvollen Marktfeldern weiter. Hochmotivierte Mitarbeiter sowie entsprechende Marketing-Konzepte sorgen zudem für die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele.

Neben einem offenen, kollegialen und teamorientierten Arbeitsumfeld mit transparenter Kommunikation bietet das Unternehmen zusätzlich diverse interne Weiterbildungsprogramme, regelmäßige Mitarbeiterschulungen und weitere Sozialleistungen.

## **Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit**

Die Position ist im Zuge einer Nachfolgeregelung zu besetzen. Der Verkaufsberater wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die aktive Betreuung des Vertriebsgebietes Nord (HH, SH, NS, HB) zuständig. Der Wohnort des Stelleninhabers liegt im Vertriebsgebiet. Er akquiriert und betreut in seiner Region die Kundengruppen ausschreibende Stellen (Architekten, Planer, Behörden, Ing.-Büros), Industrie, Bauherren, Baufirmen und Verarbeiter und wird über die Akquisition hinaus auch beratend tätig und so zum kompetenten Gesprächspartner seiner Kunden.

Der Interessent berichtet direkt an den Verkaufsleiter Nord. Er verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Im Innendienst wird er von einem eingespielten und fachkompetenten Team (Innendienstvertrieb, Technischer Service, Customer Service, Produktmanagement und Market Management) unterstützt.

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

- Aktive Marktbearbeitung sowie aktives Kundenmanagement
- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren, auf- und ausbauen
- Projektakquisition bei Planern, Architekten und Bauherren
- Durch persönliche Kontakte die Kunden eng an das Haus binden
- Bearbeitung von Ausschreibungen sowie Baubegleitung bis zum Abschluss
- Technische Klarstellung beim Kunden und auf den Baustellen
- Führen von Verhandlungen mit Kunden; Angebotsbearbeitung (inkl. Kalkulation)
- Organisation und Durchführung von Veranstaltungen (Schulungen, Vorführungen, Seminaren, Messen, Verbandstagungen, etc.)
- Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze sowie ableiten und durchsetzen der Konsequenzen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Kundenstammpflege und Berichtswesen im CRM
- Enge Zusammenarbeit mit dem Key-Account-Management und dem technischen Service
- Förderung des Bekanntheitsgrades, der Kundenzufriedenheit und eines positiven Images
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen

## Anforderungsprofil

### Ausbildung

Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung; kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen (letztendlich ist die Berufserfahrung entscheidend).

### Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst in der Bauzulieferindustrie im Bereich Bodenbeschichtung, Betoninstandsetzung, Abdichtungssysteme und/oder Korrosionsschutzsysteme); Erfahrung im Objektgeschäft, regionale Kenntnisse; bauphysikalische und bauchemische Kenntnisse; sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Programmen und deren Präsentationstechniken; Kenntnisse in CRM-Systemen; grundlegende Englischkenntnisse sind wünschenswert.

### Persönlichkeit

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

- Gepflegter, sympathischer, sicherer und natürlicher Auftritt
- Kommunikativ, vertrauenswürdig und zielstrebig
- Strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Abschlussstark
- Engagierter Teamplayer und Netzwerker
- Starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung