



VERTRIEBSPROFI BAUSTOFFE IM INNENDIENST (m/w/d)

Region: südliches Schleswig-Holstein

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes, innovatives, mittelständisches Baustoffhandelsunternehmen, welches im Markt etabliert ist und mit mehreren Standorten eine führende Position in Nordrhein-Westfalen 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. 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 Verantwortlichkeit

Die oben genannte Position ist im Rahmen einer Neuausrichtung zu besetzen. Die zentrale Aufgabe beinhaltet die Betreuung und Beratung von Unternehmer- und Privatkundschaft. Der Stelleninhaber bringt idealerweise Kenntnisse aus der Fliese und/ oder dem Bereich Bauelemente mit.

Der Interessent verrichtet seine Aufgaben 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
- Akquise neuer potenzieller Kunden

- Bearbeiten von Ausschreibungen und Angeboten für Kunden und Interessenten mit dem Ziel, einen Auftrag zu erhalten
- Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Pflegen und Ausweiten der bestehenden Kundenbeziehungen
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- 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); kaufmännische Grundkenntnisse, technisches Verständnis und EDV-Anwenderkenntnisse werden vorausgesetzt.

Berufliche Erfahrung:

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Bereich Baustoffgroßhandel; gute Produktkenntnisse im allg. Baustoffproduktsortiment (Hochbau, Trockenbau, Tiefbau) sind wünschenswert.

Persönlichkeit:

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

- Sympathischer und natürlicher Auftritt
- Seriöses, zuvorkommendes Wesen
- Ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Teamfähigkeit
- Engagement und hohe Einsatzbereitschaft
- Ausgeprägte Kunden- und Marktorientierung
- Loyales Verhalten gegenüber der Firma