

VERKAUFSBERATER IM INNEN- UND AUSSENDIENST (m/w/d) - FENSTER + TÜREN -

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein namhaftes, mittelständisches inhabergeführtes Unternehmen aus dem Bereich Bauelemente (Fenster und Haustüren), das mit seinen mehreren hundert Mitarbeitern und verschiedenen Tochtergesellschaften zu den führenden Anbietern in seiner Branche zählt. Das innovative Unternehmen ist sehr gut im Markt etabliert, in den letzten Jahren stetig gewachsen und wird dynamisch und nach modernen Erkenntnissen geführt. Eine klare Wachstumsstrategie rechtfertigt es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten und bietet langfristige Perspektiven.

Das Unternehmen produziert und vertreibt hochwertige Fenster- und Türen aus Holz und Kunststoff. Der Vertrieb wird durch ein erfolgreiches Marketing-Konzept unterstützt. Qualifizierte und hochmotivierte Mitarbeiter sowie hervorragende, leistungsstarke und langlebige Produkte sorgen für die Umsetzung der Unternehmensziele. Darüber hinaus bietet das Unternehmen einen modernen Arbeitsplatz mit einer offenen und transparenten Führungskultur sowie einer kollegialen, familiären, teamorientierten und eigenverantwortlichen Arbeitsweise. Zusätzlich bietet das Unternehmen diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme, Mitarbeiterschulungen sowie weitere attraktive Sozialleistungen rund um den Arbeitsplatz.

Die vakante Position ist bei einer der Tochtergesellschaften in Hamburg zu besetzen.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Die Position ist im Zuge einer Nachfolgeregelung zu besetzen. Sie sind vom Standort der Niederlassung aus tätig und für die Betreuung Ihrer Zielkunden von der Beratung bis zur Baustellenabnahme verantwortlich. Zur Erfüllung Ihrer Aufgaben werden Sie von einem eingespielten Team (Zentrale Angebotskalkulation, technische Abteilung, firmeneigene Monteure) unterstützt. Die zu betreuenden Zielgruppen sind im Wesentlichen private Bauherren und Endverbraucher. Bauträgersellschaften und Hausverwaltungen sind ebenfalls mögliche Kundengruppen.

Bei dem zu vertreibenden Sortiment handelt es sich um Fenster und Türen aus Holz und Kunststoff sowie Zubehör- und Zukaufprodukte im Bereich Bauelemente (alles "rund um das Loch" am Bau). Eine umfangreiche und fundierte Einarbeitung ist gewährleistet.

Es handelt sich um eine unbefristete Anstellung mit 30 Tagen Urlaub im Jahr. Es wird ein Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung zur Verfügung gestellt. Sie verrichten Ihre Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Bei entsprechender Entwicklung und Eignung bestehen sehr gute persönliche Perspektiven.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der gesamten Tätigkeit sollen beispielhaft einige Schwerpunkte hervorgehoben werden:

- Beratung und Betreuung bestehender Kunden sowie durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren, auf- und ausbauen
- Ansprache relevanter Zielgruppen im Neubau und in der Modernisierung
- Pflegen und Ausweiten der gewonnenen und bestehenden Kundenbeziehungen
- Konsequentes Nachhalten der Angebots- und Auftragsbestände
- Strukturierte und technisch zuverlässige Abwicklung der beauftragten Bauvorhaben inklusive der Koordination firmeneigener Monteure und Partnermonteurbetriebe
- Unterstützung bei Hausmessen und Kundenveranstaltungen
- Sicherstellung der gesetzten Auftragseingangs-, Umsatz- und Deckungsbeitragsziele sowie ein monatliches Reporting an die Vertriebsleitung

Anforderungsprofil

Ausbildung

Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die Sie befähigt, die Position auszufüllen; kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt.

Berufliche Erfahrung

Sie sollten idealerweise einige Jahre Vertriebserfahrung rund um das Gewerk Fenster und Türen mitbringen; alternativ bringen Sie eine vergleichbare Vertriebserfahrung mit anderen hochwertigen Produkten aus der Baubranche mit und haben Lust auf den Vertrieb von Bauelementen; Ambitionierte Handwerker (Tischlermeister), mit dem Willen im Außendienst erfolgreich sein zu wollen, kommen ebenfalls infrage; Sie sind sicher im Umgang mit den gängigen Windows-Anwendungen und MS-Office-Produkten und deren Präsentationstechniken.

Persönlichkeit

- Sympathischer, freundlicher, natürlicher und sicherer Auftritt
- Vollblutverkäufer mit Affinität zur Technik und ein ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln (Markt- und Ertragsorientierung)
- Gute schriftliche und sprachliche Ausdrucksweise
- Gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Zuverlässige, eigenverantwortliche, zielstrebige und strukturierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Teamgeist
- Abschlussstark
- Begeisterungsfähigkeit und starker innerer Antrieb
- Langfristige Orientierung