

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die Rhein-Neckar-Region die Position

FACHBERATER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Tochterunternehmen eines international agierenden Unternehmens der Baustoffindustrie
- **Traditionsreicher Markenartikler** und **Top-Arbeitgeber in der Branche**
- Namhafter Hersteller von innovativen Produkten und Systemen im Bereich Wand/Fassade/Wärmedämmung
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit eigenen Werken in Deutschland und eigener Forschung und Entwicklung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Eine **eigenverantwortliche Aufgabe** mit hohem Gestaltungsspielraum
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit, transparenter Kommunikation und kurzen Dienstwegen**
- Attraktive Konditionen, Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, **30+3 Tage Urlaub** sowie **weitere Benefits und Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**
- Unterstützung durch ein eingespieltes und **fachkompetentes Innendienstteam** (Vertrieb, Anwendungstechnik, Marketing, Produktmanagement, etc.)

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Verkauf und Beratung des genannten Sortimentsbereiches in der Vertriebsregion über den Fachhandel an die verarbeitenden Unternehmen
- Beratung und Betreuung bestehender Kunden sowie gezielte Neukundenakquisition
- Technische Beratung der Zielgruppen Verarbeiter/Handwerker, Bauherren, Wohnungsbau-gesellschaften und teilweise Architekten
- Erstellung von Angeboten und Leistungsverzeichnissen
- Kalkulationsunterstützung bei Handwerkern und Baustoffhändlern
- Umsatzverantwortung für das Vertriebsgebiet sowie vertriebsorientierter Ausbau des Gebietes
- Planung und Durchführung von Aktionsveranstaltungen beim Kunden
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Durchführung von Fachvorträgen und Fachschulungen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung (zum Beispiel Baustoffkaufmann, Stuckateur, Malermeister, Bautechniker) oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung; kaufmännische Kenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt
- Vertriebserfahrung im Außendienst in der Baustoffindustrie oder im Baustofffachhandel (idealerweise im Bereich Wand- und Fassadensysteme)
- Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Regionale Kenntnisse sind wünschenswert
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Vertriebsprofi mit "Biss", Ausdauer, Termintreue und Abschlussicherheit
- Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- Teamplayer und Netzwerker
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Bernd Alsleben

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 172 / 433 00 05

[E-Mail: bernd.alsleben@schusterconsulting.de](mailto:bernd.alsleben@schusterconsulting.de)