

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den **Großraum Berlin / Teile Brandenburg** die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

- Hochwertige Dämmsysteme -

Ihr Arbeitgeber

- Hochwertiger in Deutschland **etablierter Markenartikler (Qualitätsführer** in seinem Bereich)
- **International** aufgestellte, **finanzstarke** Firmengruppe
- Hersteller von innovativen, universal einsetzbaren und ökologisch nachhaltigen Dämmsystemen für die Gebäudehülle
- Architektonisch **individuelle Systemlösungen** für die unterschiedlichsten Industrie-, Gewerbe- und Architekturbauten
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Operative Verantwortung im Vertriebsgebiet
- Umsetzung und Sicherstellung der gemeinsam budgetierten Vertriebsziele im Gebiet
- Technische Beratung und Vertrieb der Produkte bei bestehenden Kundengruppen (Planer, Architekten, Verarbeiter, Fachhändler, Bauämter, Bauträger, Industriebetriebe)
- Ausbau der Vertriebsregion durch Neukunden- und Objektakquisition
- Objektmanagement
- Baustellenbetreuung
- Mitwirkung bei der Festlegung von Konditionen und Führung von Verhandlungen mit Kunden, die überregional tätig sind
- Durchführung von Schulungen und Kundenveranstaltungen
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit dem fest zugeordneten Mitarbeiter im Innendienst und den anwendungstechnischen Beratern
- Besuchsplanung und Berichtswesen

Ihr Profil

- Abgeschlossene handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung (letztendlich ist die **Berufserfahrung entscheidend**)
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position in der Baustoffzulieferindustrie oder im Baustofffachhandel (idealerweise mit Schwerpunkt im Bereich Dach, Fassade oder Dämmsysteme)
- Erfahrungen im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Regionale Marktkenntnisse
- Erfahrungen im Objektgeschäft
- Technisches Verständnis
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Mindestens ausbaufähige Englischkenntnisse
- Abschlussstarke Vertriebspersönlichkeit mit zielorientierter Arbeitsweise und Teamgeist
- Termintreu, zuverlässig, vortragssicher und begeisterungsfähig
- Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Arbeiten vom **Home-Office**
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- **Dienstwagen** mit privater Nutzung
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

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

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)