

AUSSENDIENSTMITARBEITER DACH & HOLZ (m/w/d)

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein finanzstarkes, namhaftes, mittelständisches Baustoffhandelsunternehmen, das im Markt etabliert und mit mehreren Standorten in Mecklenburg-Vorpommern eine führende Position in seiner Region 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.

Die Position ist am Hauptstandort des Unternehmens zu besetzen. Sie kann jedoch auch vom Homeoffice ausgeführt werden. Unterstützung erhält der zukünftige Stelleninhaber durch einen Innendienstpartner.

Der Stelleninhaber erhält ein Dienstfahrzeug, das auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Die oben genannte Position ist im Rahmen einer organisatorischen Neuausrichtung zu besetzen. Die zentrale Aufgabe ist der Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen im Segment "Dach & Holz". Zum Kundenkreis gehören im Wesentlichen Dachdeckerbetriebe, Zimmereien sowie teilweise private Bauherren.

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

- durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren und aufbauen sowie durch persönliche Kontakte die Kunden eng an das Haus binden

- Täglicher Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Erarbeiten von Angeboten für Kunden und Interessenten mit dem Ziel, einen Auftrag zu erhalten
- Pflegen und Ausweiten der bestehenden Kundenbeziehungen
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- angemessene Behandlung von Beanstandungen, selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Anforderungsprofil

Ausbildung:

Kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung (idealerweise eine abgeschlossene Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann Fachrichtung Dachbaustoffe); es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen

Berufliche Erfahrung:

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Bedachungsfachhandel, im Baustoffhandel mit Schwerpunkt Dach- und Holzwerkstoffe oder in der Dachbaustoffzulieferindustrie; erste Erfahrungen im Außendienst sind von Vorteil, aber kein Muss-Kriterium; Erfahrungen im Umgang mit den genannten Kundengruppen

Persönlichkeit:

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

- sympathischer und natürlicher Auftritt
- seriöses, zuvorkommendes Wesen
- ausgeprägte Kunden- und Marktorientierung
- in der heutigen Zeit erforderliches überdurchschnittliches Engagement sowie hohe Einsatzbereitschaft (mehr "Motor und "Macher" als "Verwalter" sein)
- abschlussicher
- loyales Verhalten gegenüber der Firma