

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir im Zuge des Unternehmenswachstums **am Standort in Niederbayern** abhängig von Ihrer Verfügbarkeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position

AUSSENDIENSTMITARBEITER ROH-/HOCHBAUSTOFFE (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Inhabergeführter Baustoffhändler mit mehreren Niederlassungen (seit mehreren Jahrzehnten am Markt etabliert)
- Vollsortimenter mit Spezialisierungen in ausgewählten Sortimentsbereichen
- Finanzkräftiges Unternehmen auf Wachstumskurs
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete Anstellung und langfristige Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen
- 30 Tage Urlaub
- Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Beratung und Betreuung bestehender Profikunden im Bereich Roh-/Hochbau
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Ausbau des Netzwerkes in der Vertriebsregion
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten
- Entwicklung, Planung und Umsetzung verschiedener Maßnahmen zur Umsatzsteigerung
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen
- Selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (idealerweise Baustoffkaufmann) oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mindestens einige Jahre Berufserfahrung im Verkauf im Baustoffhandel
- Erste Außendienst Erfahrung ist wünschenswert
- Innendienstmitarbeiter, die Lust auf eine Außendiensttätigkeit haben und den starken Willen mitbringen, im Außendienst erfolgreich zu sein sowie Interessenten aus der Bauzulieferindustrie mit beruflichen Stationen im Baustoffhandel kommen ebenfalls infrage
- Erfahrungen im Umgang mit den Kundengruppen Bauunternehmer und Handwerksbetriebe/Verarbeiter
- Sehr gute Kenntnisse im Sortimentsbereich Roh-/Hochbaustoffe
- Regionale Marktkenntnisse sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Freundliches und kundenorientiertes Auftreten
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Vertriebsprofi "mit Biss"
- Reisebereitschaft im Tagespendelbereich
- 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 Unternehmen, dem Standort 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)