

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit für den **Großraum München** die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt **etabliertes Familienunternehmen** mit jahrzehntelanger Expertise
- **Innovativer Hersteller** von nachhaltigen bauchemischen Abdichtungssystemen
- Traditionsreicher **Markenartikler** und Top-Arbeitgeber in der Branche auf Wachstumskurs
- **Finanzkräftige, international** ausgerichtete Unternehmensgruppe mit eigener Produktion in Deutschland und mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie, das auf Nachhaltigkeit wert legt
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- **Wertschätzende Unternehmenskultur** in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**, sowie weitere attraktive Sozialleistungen sowie zahlreiche Gesundheitsinitiativen wie Dienstrad-leasing, Sport- und Wellnessflatrate, u.v.m.
- Eine umfangreiche Einarbeitung und ein motivierendes Arbeitsumfeld sowie diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Eigenes Schulungs-/ Kompetenzzentrum

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kundenberatung und Betreuung hinsichtlich Produkteinsatz und -anwendung
- Erster Ansprechpartner „Ihrer“ Kunden (Verarbeiter, Architekten, Planer, Bauherren und Gutachter)
- Proaktiver Gebietsausbau durch den Ausbau bestehender und die Gewinnung neuer Kunden
- Umsatzverantwortung sowie Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Vertriebsgebiet
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen
- Umsetzung der Vertriebskonzepte
- Besuche von Fachveranstaltungen und Weiterbildungen

Ihr Profil

- Bauingenieur, Handwerksmeister, Betriebswirt oder eine adäquate Berufsausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Erfahrungen im Vertrieb in einer vergleichbaren Position in der Baubranche (idealerweise im beratungsintensiven Vertrieb bauchemischer Produkte)
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie stark und nachhaltig im Aufbau und in der Pflege von Kundenbeziehungen
- Freude an der Neukundengewinnung
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Erfahren in der Nutzung von CRM-Systemen
- Überzeugend im Fachgespräch mit Mehrwertargumentation
- Eigenverantwortliche und zielstrebige Arbeitsweise gepaart mit Zuverlässigkeit und überdurchschnittlichem Engagement
- Teamgeist sowie produktive und konstruktive Zusammenarbeit mit Vertriebskollegen und Vorgesetzten
- 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 weiteren 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)