

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt (abhängig von Ihrer Verfügbarkeit) die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d) - SACHSEN / THÜRINGEN -

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter** deutscher **Markenartikler**
- Hersteller von **innovativen** Produkten und Systemen im Bereich Trockenbaustoffe (Vollsortimenter)
- Eingebunden in eine international agierende **finanzstarke Unternehmensgruppe**
- **Stabile Marktposition** seit Jahrzehnten und auf **Expansionskurs**
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** mit professioneller IT-Ausstattung in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter **Wachstumsstrategie**
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme** sowie **individuelle Entwicklungsmöglichkeiten** in der Unternehmensgruppe

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Realisierung der angestrebten Verkaufsziele in Zusammenarbeit mit dem Verkaufsleiter
- Betreuung und Pflege der Kunden (Handel und ausführende Firmen) im Verkaufsgebiet
- Neukundengewinnung und Aufbau von partnerschaftlichen Beziehungen
- Analyse von Abweichungen der geplanten Umsätze sowie Ableiten und Durchsetzen der Konsequenzen
- Beobachtung und Analyse des Marktumfeldes
- Enge Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Technische Schulung und Beratung im Gebiet

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (idealerweise ein wirtschaftliches Studium) oder eine adäquate Berufsausbildung mit guten bautechnischen Kenntnissen und entsprechender Berufserfahrung
- Berufserfahrung im Vertrieb oder in der technischen Kundenberatung, vorzugsweise in der Baustoffindustrie mit entsprechender Kenntnis der Vertriebs- und Handelsstrukturen
- Grundsätzliches Interesse an technischen Systemen und Produkten
- Gute Kenntnisse der gängigen MS-Office-Programme und deren Präsentationstechniken sowie sehr gute Excel-Kenntnisse
- Wohnsitz im Vertriebsgebiet sowie Reisebereitschaft mit gelegentlichen Übernachtungen
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung mit sicherem Auftritt
- Fähigkeit, über Mehrwertargumentation zu verkaufen
- Zuverlässige, prozessorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Flexibel, hoher eigener Antrieb und offen für Neues
- Teamgeist und Hands-on-Mentalität
- Langfristige Orientierung

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 weiteren Rahmenbedingungen zu geben und um Ihre Fragen zu beantworten.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns als langjährige Fachberater der Branche 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)