

STELLENBESCHREIBUNG

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

VETRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

- Norddeutschland (Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern)

Ihr Arbeitgeber

- Leistungsstarkes, etabliertes und innovatives Unternehmen aus der **Bauzulieferindustrie**
- **Seit über 50 Jahren** mit innovativen Produkten am Markt
- **Produzent von hochwertigen Produkten für die Bauwirtschaft** (Betonprodukte für den GaLaBau)
- **Bundesweites Vertriebsnetz**
- Gelisteter **Hersteller** bei den Fachhandelskooperationen
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie und flachen Hierarchien

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristiger Perspektive
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem etablierten und zukunftsorientierten Unternehmen, das weiter auf Wachstum ausgerichtet ist
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum** im Bereich des Vertriebsaußendienstes (Umsatz- und Ergebnisverantwortlich)
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Unterstützung aus dem Innendienst und transparenter Kommunikation**
- **Attraktives Vergütungsmodell** sowie **einen Dienstwagen**, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Vertrieb der Produkte in der Vertriebsregion an den Fachhandel (Baustoffhändler, Baumärkte spezialisierter Handel)
- Umsetzung der Vertriebsziele des Unternehmens
- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren und aufbauen
- Durch persönliche Kontakte, die Kunden eng an das Haus binden
- Planung und Organisation von Bemusterung am POS
- Bearbeitung von Ausschreibungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen (Reklamationen)
- Bearbeitung von Retouren
- Erstellung aussagefähiger Vertriebsreports
- Direkte Berichtslinie an die Verkaufsleitung und intensive Zusammenarbeit mit dieser sowie dem Innendienst

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise im Bereich Baustoffe; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen
- Technisches Verständnis wird vorausgesetzt
- Einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst in der Bauzulieferindustrie oder im Fachhandel (idealerweise mit dem Schwerpunktbereich GaLaBau)
- Sicherer Umgang mit dem MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Kommunikativer und vertrauenswürdiger Vertriebler
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Hohes Maß an Eigeninitiative und hohe Reisebereitschaft (1- 2 Übernachtungen pro Woche)
- Abschlussstark
- Starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

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

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns als erfahrene Branchenspezialisten der Bauzulieferindustrie erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Steffen Schuster

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de