

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir im Zuge einer Nachfolgeregelung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt für **die Region Süd-West-Deutschland (PLZ-Gebiet: 35, 50-57, 60-69, 75-79)** die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER FACHHANDEL (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Familiengeführtes, international** aufgestelltes **Unternehmen** in der 2. Generation
- Im deutschen Markt bekannter **Hersteller von Befestigungstechnik** mit Produktionsstätte in Deutschland
- **Finanzkräftige** Unternehmensgruppe **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, **Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung, 30 Tage Urlaub**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Sicherstellung und Durchführung der realitätsbezogenen Budgetplanung
- Verantwortung für Umsatz, Vertriebsbruttomarge sowie Vertriebsergebnis nach Kunden und Sortiment
- Maßnahmenplanung zur Erreichung der Zielsetzungen, Planung von Aktionen inkl. der entsprechenden Budgets (Ziele, Kosten)
- Pflege und Aufbau von engen Kundenbeziehungen sowie Verbesserung der Potentialausschöpfung bei Bestandskunden
- Gewinnung und Entwicklung von Neukunden und neuen Geschäftsfeldern
- Verantwortung für die Preis- und Sortimentsgestaltung
- Angebotsmanagement

- Entwickeln und Implementieren von kundenspezifischen Anwendungs- oder Produktlösungen inkl. Planung und Durchführung von Warenpräsentationen
- Berichtswesen (Wochenplanung, Wochenberichte, Besuchsberichte)
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Erstellung von Preisanalysen
- Führung von und Mitwirkung an Projekten
- Durchführung von Maßnahmen der Verkaufsförderung (Messen, Schulungen, etc.)

Ihr Profil

- Abgeschlossene **kaufmännische oder technische Ausbildung** oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Außendienst im Umfeld der Baubranche
- Fachkenntnisse im Bereich Befestigungstechnik und/oder Baustoffen
- Erfahrungen im Umgang mit den Kundengruppen Fachhandel und Verarbeiter
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte bzw. Netzwerke
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie ERP-Systemen
- Vertriebsprofi "mit Biss", Ausdauer, Termintreue und Abschlussicherheit
- Zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise
- Kommunikativer Teamplayer und Netzwerker
- 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 und den weiteren Rahmenbedingungen zu geben.

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