

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge der Expansion des Unternehmens zum nächstmöglichen Zeitpunkt (abhängig von Ihrer Verfügbarkeit) die neu geschaffene Position

VERTRIEBSMITARBEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

- **Facility-Management-Dienstleistung**
- **Region: Norddeutschland, Schwerpunkt Hamburg**

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführtes, namhaftes Unternehmen** im Bereich der Gebäudetechnik (TGA)
- **Modernes, etabliertes Unternehmen** mit rund 200 Beschäftigten im Raum **Hamburg**
- **Bundesweit aktiv** im Bereich der **Gebäudeinstallation und Gebäudeausstattung**
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter **Wachstumsstrategie, flache Hierarchien** und **schnellen Entscheidungswegen**
- **Stark ausgeprägtes Wachstum**

Das inhabergeführte Unternehmen bietet Ihnen

- Einen **festen und unbefristeten Arbeitsplatz** mit langfristigen Perspektiven und Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen, das die letzten Jahre stetig gewachsen ist
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe im Vertrieb mit **hohem Gestaltungsspielraum** im Vertriebsgebiet
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktives **Vergütungsmodell** sowie einen Dienstwagen der Mittelklasse, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht
- Homeofficeregelung

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Akquisition von Neukunden und Betreuung der Bestandskunden
- Eigenständige Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien
- Analyse und Erschließung von Marktpotenzialen in den zugeordneten Bereichen
- Angebotserstellung in Abstimmung mit den unternehmensinternen Fachbereichen
- Führung von Vertragsverhandlungen und Beteiligung an Vertragsgestaltungen
- Repräsentation der gesamten Unternehmensgruppe auf allen relevanten Netzwerken, Events und Messen
- Ausbau und Weiterentwicklung des Vertriebsgebietes

Ihr Profil

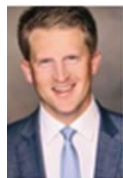
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und/ oder technische Ausbildung, idealerweise im Bereich TGA (Elektrotechnik, HKLS)
- Vertriebserfahrung mit gewerblichen Endkunden, idealerweise im Bereich "Service" (z.B. im technischen Kundendienst)
- Erfahrung in der Kalkulation mit dem Erstellen von Angeboten
- Kommunikative und vertrauenswürdige Persönlichkeit
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken, gepaart mit technischem Verständnis
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen
- Teamplayer mit hoher Flexibilität und Reisebereitschaft
- Führerschein Klasse B
- Langfristige Orientierung

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 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](mailto:steffen.schuster@schusterconsulting.de)