

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge der Unternehmensexpansion zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, an einem der **Standorte im nordwestlichen Umland von Hamburg** die Position

VERTRIEBSPROFI BAUELEMENTE (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter Baustoffgroßhändler** mit mehreren Standorten in Norddeutschland
- Seit **über 100 Jahren** am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen (u. a. in den Bereichen **Bauelemente mit moderner Ausstellung**)
- **Finanzkräftiges** Unternehmen auf **Expansionskurs**
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flacher Hierarchie und einer **familiären Firmenkultur**, die von **Teamwork** und **gegenseitigem Respekt** geprägt ist

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine **eigenverantwortliche Aufgabe** mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- **Werteorientiertes** Arbeitsumfeld mit offener Kommunikation, engagierten Kollegen und entsprechendem **Teamspirit**
- Interne und externe **Weiterbildungsmöglichkeiten**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kaufmännische und fachliche Betreuung und Beratung von Profi- und Privatkunden im genannten Fachbereich
- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung (auch vor Ort), Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Bearbeitung von Ausschreibungen und Angeboten
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Aufmaßnahme vor Ort, Koordination der Montage und Baustellenüberwachung
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Ihr Profil

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine handwerkliche Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Verkauf
- Sie bringen Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Bauelemente- und/oder Baustoffhandel oder der Bauzulieferindustrie mit
- Sie haben Erfahrungen im Umgang mit den Kundengruppen Bauträger, Zimmerer und anderen bauausführenden Firmen sowie mit privaten Bauherren
- Sie bringen Fachkenntnisse im Bereich Fenster/Türen/Tore mit
- Sie haben idealerweise regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte (ist von Vorteil, aber keine Bedingung)
- Sie sind sicher im Umgang mit den gängigen MS-Office-Softwareprogrammen und deren Präsentationstechniken
- Sie sind ein Vertriebsprofi "mit Biss"
- Sie sind mehr "Motor und Macher" als "Verwalter"
- Sie schätzen die Gemeinschaft und Werte eines Familienunternehmens
- Sie sind langfristig orientiert

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

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

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!



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)

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