

STELLENBESCHREIBUNG

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

VERTRIEBSPROFI FACHMARKT (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
- **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, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquisition
- Erstellen von Angeboten, nachfassen der Angebote und Auftragsabwicklung
- Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung und Pflege des Sortiments
- Verantwortung für die Ordnung und Sauberkeit im Fachmarkt
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz

Ihr Profil

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung im Groß- oder Einzelhandel oder eine handwerkliche Ausbildung oder adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Verkauf
- Sie bringen Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Baustoffhandel oder Baumarkt mit
- Sie haben Erfahrungen im Umgang mit einer der Kundengruppen Handwerker/Verarbeiter, Bauunternehmungen oder privaten Bauherren
- Sie bringen Fachkenntnisse im Bereich Werkzeuge/Eisenwaren mit
- Sie sind sicher im Umgang mit den gängigen MS-Office-Softwareprogrammen
- Sie haben Spaß am aktiven Verkauf und der Kundenberatung, bringen gern eigene Ideen ein und sind ein Vertriebsprofi "mit Biss"
- Sie arbeiten selbstständig und eigenverantwortlich
- Sie haben eine hohe Eigenmotivation
- 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