

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Altersnachfolgeregelung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt für das Gebiet "**München-West/ Augsburg/ Kempten**" die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d)

- Hochwertige Dämmsysteme mit Alleinstellungsmerkmalen -

Ihr Arbeitgeber

- **Hochwertiger** in Deutschland **etablierter Markenartikler (Qualitätsführer** in seinem Bereich)
- **International** aufgestellte, **finanzstarke Firmengruppe**
- Namhafter Hersteller von innovativen, universal einsetzbaren und ökologisch nachhaltigen Dämmsystemen in den Bereichen Dach, Fassaden und Decken
- **Anspruchsvolle individuelle Systemlösungen** für unterschiedlichste **Objekte im Industrie-, Gewerbe- und Architekturbau**
- Professionelle Organisation mit **klaren Strukturen** und **flachen Hierarchien**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Operative Verantwortung im Vertriebsgebiet
- Umsetzung und Sicherstellung der gemeinsam budgetierten Vertriebsziele im Gebiet
- Technische Beratung und Vertrieb der Produkte bei bestehenden Kundengruppen (Planer, Architekten, Verarbeiter, Fachhändler, Bauämter, Bauträger, Industriebetriebe)
- Ausbau der Vertriebsregion durch Neukunden- und Objektakquisition
- Objektmanagement
- Baustellenbetreuung
- Mitwirkung bei der Festlegung von Konditionen und Führung von Verhandlungen mit Kunden, die überregional tätig sind
- Durchführung von Schulungen und Kundenveranstaltungen
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit dem fest zugeordneten Mitarbeiter im Innendienst und den anwendungstechnischen Beratern
- Besuchsplanung und Berichtswesen

Ihr Profil

- Idealerweise akademische Ausbildung aber zumindest abgeschlossene technisch-handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position in der Baustoffzulieferindustrie (idealerweise mit Schwerpunkt in einem der Bereiche Dach, Fassade oder Dämmsysteme)
- Erfahrungen im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Regionale Marktkenntnisse
- Erfahrungen im Objektgeschäft
- Technisches Verständnis
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Mindestens ausbaufähige Englischkenntnisse
- Abschlussstarke Vertriebspersönlichkeit mit zielorientierter Arbeitsweise und Teamgeist
- Termintreu, zuverlässig, vortragssicher und begeisterungsfähig
- Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Arbeiten vom **Home-Office**
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- **Dienstwagen** mit privater Nutzung
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns 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!

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