

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die **Region Südost-Niedersachsen inklusive der Metropolregion Hannover (PLZ-Gebiete 29-31, 37, 38 und Teile 27)** die Position

KEY-ACCOUNT-MANAGER PUTZ-/FASSADENSYSTEME (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Tochterunternehmen eines international agierenden Unternehmens der Baustoffindustrie
- **Traditionsreicher Markenartikler und Top-Arbeitgeber in der Branche**
- Namhafter Hersteller von innovativen Produkten und Systemen im Bereich Wand/Fassade/Wärmedämmung
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit eigenen Werken in Deutschland und eigener Forschung und Entwicklung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Eine **eigenverantwortliche Aufgabe** mit hohem Gestaltungsspielraum
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit, transparenter Kommunikation und kurzen Dienstwegen**
- Attraktive Konditionen, Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, **30+3 Tage Urlaub** sowie **weitere Benefits und Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**
- Unterstützung durch ein eingespieltes und **fachkompetentes Innendienstteam** (Vertrieb, Anwendungstechnik, Marketing, Produktmanagement, etc.)

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Beratung und Verkauf der Produktpalette an Key-Account-Kunden, Wohnungsbaugesellschaften und Bauherren
- Erstellung von Angeboten aus Leistungsverzeichnissen
- Preisverhandlungen
- Kalkulationsunterstützung von Kunden
- Objektakquise und -verfolgung
- Neukundenakquise in den Zielgruppen Bauträger, Generalunternehmer, Objekteure
- Ausarbeitung und Durchführung von Schulungsmaßnahmen bei den genannten Zielgruppen
- Schnittstelle zwischen Planern / Objekteuren / Verarbeitern und Außendienstkollegen

Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung zum Stuckateur- oder Malermeister, Bautechniker, Betriebswirt oder Bauingenieur.
- Alternativ kaufmännische Ausbildung mit technischer Erfahrung im Baustoffsektor oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung; kaufmännische Kenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Beratung und im Verkauf innerhalb der genannten Zielgruppe (idealerweise im Bereich Putz-, Wand- und/oder Fassadensysteme)
- Regionale Kenntnisse mit vorhandenem Netzwerk sind wünschenswert
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Vertriebsprofi mit "Biss", ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit und souveränem Auftreten sowie eigenverantwortlicher und proaktiver Arbeitsweise
- Organisationstalent mit Ausdauer, Termintreue und Abschlussicherheit
- Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- Teamplayer und Netzwerker
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet
- 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 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



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)