

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge des strategischen Wachstums zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, in **Österreich** die neu geschaffene Position

KEY-ACCOUNT-MANAGER BAUSTOFFHANDEL / DIY (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter**, namhafter, international aufgestellter **Markenartikler** (mehrere Marken; globaler Umsatz: > 6 Mrd. Dollar)
- **Innovativer** Komplettanbieter im Bereich Abdichten, Kleben und Isolieren
- Im Markt **etablierte Produktsysteme** mit **hohem Bekanntheitsgrad (Marktführend** in einigen seiner Anwendungsbereiche)
- Gelisteter Hersteller bei den Fachhandelskooperationen
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Regional autarke Organisation mit kurzen Entscheidungswegen und **flachen Hierarchien**

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Tätigkeit vom **Home-Office** aus
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein **offenes, kollegiales Arbeitsumfeld** mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen sowie **Dienstwagen auch zur privaten Nutzung**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Ausbau und Geschäftsentwicklung des Vertriebskanals Baustoffhandel/DIY in Österreich
- Akquisition im Kundensegment Baustoffhandel (Schwerpunkt) und DIY
- Kaufmännische Beratung der Zielgruppen
- Aufbau von kundenspezifischen POS-Lösungen ("alles aus einer Hand")
- Unterstützung bei der Entwicklung des Anwendungs- und Produktportfolios (alle Marken)
- Permanente Marktforschung und Wettbewerbsbeobachtung

Ihr Profil

- Kaufmännische oder technische Ausbildung im Bereich Baustoffe oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung und einem Netzwerk im Baustoffmarkt (Großhandel und/oder Baumarkt)
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position oder als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst oder Produktmanager in der Baustoffzulieferindustrie
- Erfahrung im Umgang mit genannten Zielgruppen (Baustoffhandel und/oder Baumarkt) sowie Kenntnisse im POS-Marketing
- Vorzugsweise Kenntnisse im Bereich Abdichten und Kleben (Bauchemie)
- Perfektes Deutsch sowie Englischkenntnisse auf B1-Niveau
- Gute Anwenderkenntnisse in den Windows-Programmen und mit CRM-Systemen
- Kommunikativer Teamplayer und Netzwerker mit Hands-on-Mentalität und starker Kundenorientierung
- Selbständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebietes

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 als langjährige Fachberater der Branche 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)