

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die **Region „Württemberg“ (im Wesentlichen PLZ-Gebiete 70 - 75, 68, 69)** die Position

VERKAUFSLEITER PUTZ- UND 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

- Produkt-, Mengen-, Preis-, Kosten und Erlösverantwortung im Rahmen des vereinbarten Regionsbudgets
- Festigung und Ausbau der Vertriebsaktivitäten sowie der Marktstellung in der Region
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung der direkt unterstellten Mitarbeiter (8)
- Ansprechpartner für und persönliche Betreuung von regionalen Schlüsselkunden
- Sicherstellung der permanenten Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur ständigen Anpassung der Marktbearbeitungsstrategien an die Marktbedürfnisse
- Neukundenakquisition
- Umsetzung der Unternehmensstrategie durch eigenverantwortliche Maßnahmenplanung sowie Ausarbeitung und Durchführung von Verkaufs- und Kundenbetreuungsmaßnahmen
- Umsetzung eines Kunden-Partner-Programms
- Umsetzung von Verkaufsaktionen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Idealerweise betriebswirtschaftliche Weiterbildung; kaufmännische Kenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt
- Langjährige Vertriebs Erfahrung im Außendienst in der Baustoffbranche
- Führungserfahrung für ein Vertriebsteam
- Regionale Kenntnisse
- Fachkenntnisse im Bereich Wand- und Fassadensysteme sind wünschenswert aber keine Bedingung
- Erfahrung im Umgang mit den Zielgruppen Baustofffachhandel, Verarbeiter und Ausschreibende Stellen
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Führungsstärke, gestandene Persönlichkeit mit sicherem Auftritt
- Kommunikativer Netzwerker mit zielgerichteter und strukturierter Arbeitsweise
- Führungskompetenz mit Begeisterungsfähigkeit und Teamspirit
- Kunden- und Serviceorientierung mit Gespür für den Markt der Baustoffindustrie und dem Blick für das Machbare
- Reisebereitschaft
- 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)