

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten mit Sitz **im westlichen Niedersachsen (PLZ-Gebiet 26)** besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, die Position

VERTRIEBS-GESCHÄFTSFÜHRER BAUSTOFFHANDEL (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter, in seiner Region namhafter Baustoffhändler** in der 2. Generation
- **Vollsortimenter mit Spezialisierungen** in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Solide** aufgestelltes, **regional etabliertes** und **bankunabhängiges** Unternehmen
- Unternehmen mit **flachen Hierarchien** und **kurzen Entscheidungswegen**

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein **offenes, familiäres** und **kollegiales Arbeitsumfeld**
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie ein **Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Ergebnisverantwortliche operative Führung des Unternehmens mit persönlichem Schwerpunkt im Bereich Vertrieb/Marketing
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung der 9 Mitarbeiter in enger Zusammenarbeit mit dem Inhaber
- Sicherstellung der bisherigen Unternehmensentwicklung sowie Initiierung von Vertriebs- und Marketingstrategien und -konzepten und Umsetzung der Konzepte in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern
- Persönlicher Kontakt zu Groß- und Schlüsselkunden
- Steuerung und Überwachung der betriebswirtschaftlichen Prozesse und Kennzahlen
- Permanente Überprüfung, Optimierung und Weiterentwicklung des Sortiments inklusive Führung von Verhandlungen mit der Baustoffzulieferindustrie
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Ständige Überprüfung und Optimierung der internen Betriebsabläufe unter kostenoptimalen Termin- und Qualitätsgesichtspunkten

Ihr Profil

- Abgeschlossene **kaufmännische Ausbildung** oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Vertrieb
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb im Baustofffachhandel oder in einem spezialisierten Fachhandel mit erster Führungserfahrung
- Interessenten aus der Baustoffzulieferindustrie und beruflichen Stationen im Fachgroßhandel kommen ebenfalls infrage
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil, aber keine Bedingung
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Authentische Persönlichkeit mit transparentem Führungsstil, Empathie und sozialer Kompetenz
- Pragmatischer Gestalter mit Motivations- und Integrationsfähigkeit sowie Hands-on-Mentalität
- Langfristige berufliche Orientierung
- Sie stehen aktuell "in der 2. Reihe"? Ergreifen Sie gern Ihre Chance!

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns im nächsten Schritt auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen detailliertere Informationen zur Position, dem Unternehmen und den weiteren Rahmenbedingungen zu geben und um 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](mailto:bernd.alsleben@schusterconsulting.de)