

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge der Wachstumsstrategie zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die Region Nord-West-Deutschland die Position

KEY ACCOUNT MANAGER FLOORING (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 schnellen 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, **30 Tage Urlaub** sowie **Dienstwagen** auch zur privaten Nutzung und weitere attraktive Sozialleistungen

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kaufmännische und technische Betreuung und Beratung bestehender Kunden (Investoren, Industrieunternehmen im Bereich Nahrungsmittelindustrie und Parkhausbau, Groß-Verarbeiter, Ausschreibende Stellen) **im Projektgeschäft** (Schwerpunkt Sanierungs- und Renovierungsprojekte)
- Neukundengewinnung und Weiterentwicklung von Bestandskunden
- Planung und Umsetzung individueller Kundenstrategien sowie ergebnisorientierter Ausbau neuer und bestehender Geschäftsbeziehungen
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Externe und interne Steuerung der Kundenprojekte in Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Entwicklung, Produktion, Logistik und Marketing

- Erstellung der kundenbezogenen Absatz-, Umsatz-, Sortiments- und Ertragsplanungen
- Vorstellung aller Produkte/Marken des Unternehmens beim Kunden, wenn sich die Gelegenheit ergibt (One-Stop-Shop-Prinzip)

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Bereich Flooring
- Fundierter bautechnischer Hintergrund und/oder Vertriebserfahrung in der Baubranche
- Erfahrung im Projektmanagement
- Gute Kenntnisse der MS Office Skills und im Umgang mit CRM-Systemen
- Englischkenntnisse
- Kommunikativer Teamplayer und Netzwerker mit Hands-on-Mentalität und starker Kundenorientierung
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise und analytische Denkweise
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns im nächsten Schritt auf einen telefonischen Austausch, um Ihnen detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und weiteren Rahmenbedingungen zu geben und um 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)