

GEBIETSVERKAUFSLEITER (m/w)

Region Bodenseekreis, Schwarzwald-Baar

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um ein leistungsstarkes, zukunftsorientiertes und kontinuierlich expandierendes Unternehmen aus der Bauzulieferindustrie mit mehreren 100 Beschäftigten. Das Unternehmen produziert und vertreibt hochwertige Produkte für die Bauwirtschaft (Bautenschutz, Putze, Farben, WDVS). In den letzten Jahren hat das Unternehmen in den Ausbau neuer Produktionsanlagen und in die Weiterentwicklung der Produkte investiert. Diese Innovations- und Investitionsbereitschaft wird weiterhin bestehen.

Die gesamte Unternehmensentwicklung und aktuelle Geschäftslage rechtfertigen es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Der Stelleninhaber wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die Betreuung seines Vertriebsgebietes zuständig. Der Wohnort des Stelleninhabers liegt im Vertriebsgebiet. Er ist für den Auf- und Ausbau des Vertriebsgebietes verantwortlich und betreut die Kundengruppen Baustofffachhändler sowie Verarbeiter.

Der Interessent verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Die Preishoheit liegt beim Stelleninhaber. Er berichtet an den Verkaufsleiter in der Region. Im Innendienst wird er von einem langjährig eingespielten und fachkompetenten Team unterstützt.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- Vertrieb der Produkte in der Vertriebsregion über den Fachhandel an die verarbeitenden Unternehmen sowie Umsetzung der Vertriebsziele des Unternehmens
- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden und Märkte aufspüren und aufbauen

- Durch persönliche Kontakte die Kunden eng an das Haus binden
- Bearbeitung von Ausschreibungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen

Anforderungsprofil

Ausbildung

Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung; kaufmännische Grundkenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt; es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen.

Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst in der Bauzulieferindustrie oder im Fachhandel (idealerweise mit Schwerpunkt in den Bereichen Dämmstoffe, (WDVS), Farben, Bautenschutz; sicherer Umgang mit dem MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken.

Persönlichkeit

Neben den typischen Anforderungen an einen Verkäufer, wie Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen, sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- Kommunikativ, vertrauenswürdig und zielstrebig
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Abschlussstark
- Starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)