

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung an einem der Standorte **in Ostwestfalen** zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, die Position

VERTRIEBSPROFI HOCHBAUSTOFFE (m/w/d)

- Innendienst (ID) oder Außendienst (AD) oder in Kombination ID/AD -

Ihr Arbeitgeber

- **Namhafter, mittelständischer, inhabergeführter Baustoffhändler** mit mehreren Niederlassungen in Nordrhein-Westfalen
- **Vollsortimenter mit Spezialisierungen** in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Finanzkräftige** Unternehmensgruppe **auf Wachstumskurs**
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem **zukunftsorientierten Unternehmen**
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, **kollegiales und familiäres Arbeitsumfeld** mit **Teamspirit** und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub**
- **Dienstfahrzeug** auch zur privaten Nutzung (je nach Position)
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung und -betreuung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Pflege, Auf- und Ausbau von Bestandskunden (Profikunden)
- Neukundenakquisition
- Bearbeiten von Ausschreibungen und Angeboten im Bereich Hochbaustoffe
- Führen von Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung inklusive Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen, Klärung von Zahlungsdifferenzen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen aus anderen Abteilungen und aus dem Lager

Ihr Profil

- **Kaufmännische Ausbildung** oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung; betriebswirtschaftliche Kenntnisse werden vorausgesetzt
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in einem Fachgroßhandel im Umfeld der Baustoffbranche oder angrenzenden Branchen
- Regionale Marktkennntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Souveräner, authentischer und verbindlicher Auftritt
- Strukturierte Arbeits- und Vorgehensweise mit starkem, innerem Antrieb
- Kommunikativ, zuverlässig und ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein
- Teamplayer und Netzwerker
- Abschlussstarker Vertriebsprofi "mit Biss"
- 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 Unternehmen 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)