

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die Metropolregion Hamburg die Position

### **KEY-ACCOUNT-MANAGER (m/w/d)** **- Putz- und Fassadensysteme -**

#### Ihr Arbeitgeber

- Tochterunternehmen eines international agierenden Konzerns der Baustoffindustrie
- **Traditionsreicher Markenartikler und Top-Arbeitgeber in der Branche**
- Namhafter Hersteller von innovativen Produkten und Systemen im Bereich Wand/Fassade/WDVS
- **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

- Beratung der Produktpalette bei Schlüsselkunden wie zum Beispiel Wohnungsbaugesellschaften, Generalunternehmen, Bauträger, Planern, Architekten, Investoren und Bauherren
- Erstellung von Angeboten aus Leistungsverzeichnissen
- Führen von Preisverhandlungen
- Kalkulationsunterstützung von Kunden
- Objektakquise und -verfolgung
- Neukundenakquise in den Zielgruppen Bauträger, Generalunternehmer, Objekteure
- Ausarbeitung und Durchführung von Schulungsmaßnahmen bei den genannten Zielgruppen
- Schnittstelle zwischen Planern / Objekteuren / Verarbeitern und Außendienstkollegen

## Ihr Profil

- Ausbildung zum Stuckateur- oder Malermeister, Bautechniker oder Bauingenieur
- Alternativ kaufmännische Ausbildung mit technischer Erfahrung im Baustoffsektor oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung; kaufmännische Kenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Beratung und im Verkauf innerhalb der genannten Zielgruppe
- Fachkenntnisse im Bereich Putz-, Wand- und/oder Fassadensysteme sind von Vorteil aber keine Bedingung
- Regionale Kenntnisse mit vorhandenem Netzwerk sind wünschenswert
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Vertriebs- und Beratungsprofi mit "Biss", ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit und souveränem Auftritt sowie eigenverantwortlicher und proaktiver Arbeitsweise
- Organisationstalent mit Ausdauer, Termintreue und Abschlussicherheit
- Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- Zuverlässiger Teamplayer und Netzwerker
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet
- 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](http://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)