

STELLENBESCHREIBUNG

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

VERKAUFSLEITER D.A.CH (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Hersteller von hochwertigen Produkten aus WPC
- Finanzkräftiges Unternehmen mit eigenen Produktion in Süd-Deutschland
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen
- Stetiges Wachstum in den letzten Jahren und weiterhin auf Wachstum ausgelegt

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,
- Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Unterstützung durch ein eingespieltes und **fachkompetentes Innendienstteam** (Vertrieb, Anwendungstechnik, Marketing, Produktmanagement, etc.)

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Produkt-, Mengen-, Preis-, Kosten und Erlösverantwortung im Rahmen des definierten Budgets
- Festigung und Ausbau der Vertriebsaktivitäten sowie der Marktstellung Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung der direkt unterstellten Mitarbeiter (7)
- Ansprechpartner für und persönliche Betreuung von Schlüsselkunden
- Sicherstellung der permanenten Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur ständigen Anpassung der Marktbearbeitungsstrategien an die Marktbedürfnisse
- Neukundenakquisition
- Umsetzung der Unternehmensstrategie durch eigenverantwortliche Maßnahmenplanung sowie Ausarbeitung und Durchführung von Verkaufs- und Kundenbetreuungsmaßnahmen
- Umsetzung von Verkaufsaktionen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Idealerweise betriebswirtschaftliche Weiterbildung; kaufmännische Kenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt
- Langjährige Vertriebs Erfahrung im Außendienst in der Baustoffbranche
- Führungserfahrung für ein Vertriebsteam
- Erfahrung im Umgang mit den Zielgruppen Baustofffachhandel, Verarbeiter und Ausschreibende Stellen
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Führungsstarke, gestandene Persönlichkeit mit sicherem Auftritt
- Kommunikativer Netzwerker mit zielgerichteter und strukturierter Arbeitsweise
- Führungskompetenz mit Begeisterungsfähigkeit und Teamspirit
- Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen 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



Steffen Schuster

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de