

STELLENBESCHREIBUNG

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

VERTRIEBSMITARBEITER AUSSENDIENST (m/w/d)

- PLZ 40 – 53, 57 - 59

Ihr Arbeitgeber

- Hersteller von hochwertigen Produkten aus WPC
- Finanzkräftiges Unternehmen mit eigener 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

- Verkauf und Beratung des genannten Sortimentsbereiches in der Vertriebsregion über den Fachhandel an die verarbeitenden Unternehmen
- Beratung und Betreuung bestehender Kunden sowie gezielte Neukundenakquisition
- Technische Beratung der Zielgruppen Baustofffachhandel, Verarbeiter und Architekten/Planer
- Erstellung von Angeboten (über den Innendienst)
- Kalkulationsunterstützung bei Handwerkern und Baustoffhändlern
- Umsatzverantwortung für das Vertriebsgebiet sowie vertriebsorientierter Ausbau des Gebietes
- Planung und Durchführung von Aktionsveranstaltungen beim Kunden
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Durchführung von Fachvorträgen und Fachschulungen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung Baustoffkaufmann oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung; kaufmännische Kenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt
- Vertriebserfahrung im Außendienst in der Baustoffindustrie oder im Baustofffachhandel (idealerweise im Bereich Holzwerkstoffe, Bodenbeläge, Fassadensysteme)
- Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Regionale Kenntnisse sind wünschenswert
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Zuverlässiger Vertriebsprofi mit "Biss", Ausdauer, Termintreue und Abschlussicherheit
- Stehvermögen in der Auftragsverfolgung
- 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 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