

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung abhängig von Ihrer Verfügbarkeit für den Raum **Norddeutschland** die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d) **- Geschäftsbereich Infrastruktur -**

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt **etabliertes Familienunternehmen** mit jahrzehntelanger Expertise
- **Innovativer Hersteller** nachhaltiger, hochwertiger bauchemischer Abdichtungs- und Beschichtungssysteme
- Traditionsreicher **Markenartikler** auf Wachstumskurs
- **Finanzkräftige**, international ausgerichtete Unternehmensgruppe mit eigener Produktion in Deutschland und mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie, das auf Nachhaltigkeit Wert legt
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- **Wertschätzende Unternehmenskultur** in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**, sowie weitere attraktive Sozialleistungen
- Eine umfangreiche Einarbeitung und ein motivierendes Arbeitsumfeld sowie diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Eigenes Schulungs- und Kompetenzzentrum für Mitarbeiter und Kunden

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Zielsicheres Aufbauen eines neuen Geschäftsfeldes mit erprobten und neu konzipierten Qualitätsprodukten mit Alleinstellungsmerkmalen innerhalb des Vertriebsgebietes
- Fachkundige technische und kaufmännische Beratung der Zielgruppen Verarbeiter (im Wesentlichen Straßenbauunternehmen), Firmen mit eigenen Verkehrsflächen, Betriebs- und Werksgeländen sowie Verkehrslassträger (Kommunen und Städteverwaltungen)
- Erkennen von Marktpotentialen und Erschließen neuer Märkte und Anwendungsgebiete
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Verantwortung für den Verkauf und den Umsatz im Rahmen einer individuellen jährlichen Zielplanung
- Langfristiger Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen gemäß gemeinsam vereinbarter Strategie
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen
- Berichtswesen

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung wie zum Beispiel Bauingenieur, Handwerksmeister, Betriebswirt oder eine adäquate Berufsausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb in einer vergleichbaren Position in der Baubranche (idealerweise im beratungsintensiven Vertrieb bauchemischer Produkte im Bereich Beton- und Asphaltbau)
- Erfahrungen in der Entwicklung von Geschäftsfeldern sowie Erfahrungen im Direktvertrieb sind von Vorteil aber keine Bedingung
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie stark und nachhaltig im Aufbau und in der Pflege von Kundenbeziehungen zu unterschiedlichen Gesprächs- und Geschäftspartnern
- Freude an der Neukundengewinnung und überzeugend im Fachgespräch durch Mehrwertargumentation
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie Erfahrung in der Nutzung von CRM-Systemen
- Eigenverantwortliche und zielstrebige Arbeitsweise gepaart mit Zuverlässigkeit und Leidenschaft für die Aufgabe
- Teamplayer und Netzwerker (intern wie extern)
- Hohe Reisebereitschaft im zugeordneten Vertriebsgebiet
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns im nächsten Schritt auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und den weiteren 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)