

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge der Wachstumsstrategie zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für Österreich die Position

### **KEY ACCOUNT MANAGER FLOORING (m/w/d)** **- Flüssige Bodenbeläge und Beschichtungen -**

#### Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführt**, namhafter, international aufgestellter **Markenartikler** (mehrere Marken; globaler Umsatz: > 6 Mrd. \$)
- **Innovativer** Komplettanbieter im Bereich Abdichten, Kleben und Isolieren
- **Marktführend** in einigen Anwendungsbereichen
- Gelisteter Hersteller bei den Fachhandelskooperationen
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Regional autarke Organisation mit schnellen Entscheidungswegen und **flachen Hierarchien**

#### Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Tätigkeit vom **Home-Office** aus
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein **offenes, kollegiales Arbeitsumfeld** mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen, **25 Tage Urlaub** sowie **Dienstwagen** auch zur privaten Nutzung und weitere attraktive Sozialleistungen

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Kaufmännische und technische Betreuung und Beratung bestehender Kunden (Investoren, Industrieunternehmen im Bereich Nahrungsmittelindustrie und Parkhausbau, Groß-Verarbeiter, Ausschreibende Stellen) im **Projektgeschäft** (Schwerpunkt Sanierungs- und Renovierungsprojekte)
- Neukundengewinnung und Weiterentwicklung von Bestandskunden
- Planung und Umsetzung individueller Kundenstrategien sowie ergebnisorientierter Ausbau neuer und bestehender Geschäftsbeziehungen
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Externe und interne Steuerung der Kundenprojekte in Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Entwicklung, Produktion, Logistik und Marketing

- Erstellung der kundenbezogenen Absatz-, Umsatz-, Sortiments- und Ertragsplanungen
- Vorstellung aller Produkte/Marken des Unternehmens beim Kunden, wenn sich die Gelegenheit ergibt (One-Stop-Shop-Prinzip)

### **Ihr Profil**

- Idealerweise abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder eine handwerkliche oder adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung in der Bodenbelagsbranche
- Fundierter bautechnischer Hintergrund und/oder Vertriebs Erfahrung in der Baubranche (idealerweise mit Kenntnissen im Bereich industrielle Bodenbeläge)
- Erfahrung im Projektmanagement
- Gute Kenntnisse der MS Office Skills und im Umgang mit CRM-Systemen
- Englischkenntnisse
- Freude am interkulturellen Umgang mit Menschen sowie am Verkaufen mit enthusiastischer Einstellung
- Kommunikativer Teamplayer und Netzwerker mit Hands-on-Mentalität und starker Kundenorientierung
- Selbstständige, strukturierte, zuverlässige und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie analytische Denkweise
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet

### **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns im nächsten Schritt auf einen telefonischen Austausch, um Ihnen detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und weiteren Rahmenbedingungen zu geben und um Ihre Fragen zu beantworten.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns als langjährige Fachberater der Branche 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)