

## STELLENBESCHREIBUNG

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

### **GEBIETSVERKAUFSLEITER METROPOLREGION BERLIN** **(m/w/d)**

#### Ihr Arbeitgeber

- In Deutschland ansässiges Unternehmen, eingebettet in einen **familiengeführten**, international aufgestellten und finanzkräftigen Konzern
- Seit über 40 Jahren am deutschen Markt aktiv
- **Innovativer Hersteller** von Produkten und Systemen für den Bereich Flachdach ("Alles aus einer Hand")
- Professionelle, **autark agierende Organisation** mit klaren Strukturen, **flachen Hierarchien** und **schnellen Entscheidungswegen**

#### Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Arbeiten vom **Home-Office** mit **eigenverantwortlicher Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit, transparenter Kommunikation** und **kurzen Dienstwegen**
- Attraktive Konditionen, Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Direktvertrieb der Produkte im Bereich Flachdachsysteme in der genannten Vertriebsregion
- Kundenberatung und Betreuung der Zielgruppen Dachdecker, Zimmerer, Ausschreibenden Stellen (z.B. Planer und Architekten) sowie gewerbliche Bauherren
- Aktive Neukundenakquisition
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen (Erkennen von Markttrends sowie Analyse von Marktanforderungen und Kundenbedürfnissen)
- Bearbeitung von Ausschreibungen (überwiegend Großobjekte)
- Planung und Durchführung von Produktschulungen, Anwenderschulungen, Veranstaltungen und Werbeaktivitäten
- Budgetverantwortung in der zuständigen Vertriebsregion

## Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung mit einem technischen Hintergrund im Bauwesen (idealerweise als Dachdecker-Meister oder Bauingenieur) oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst im Flachdachbaustoff- oder Dämmstoff-Bereich
- Branchennetzwerk (insbesondere in Hamburg) im Umfeld der verarbeitenden Betriebe (zum Beispiel Dachdeckereien und Bauunternehmungen)
- Kenntnisse im Bereich Flachdach- und/oder Dämmstoffbaustoffen
- Freude am Direktvertrieb und entsprechendes Verständnis für das Geschäftsmodell hinsichtlich des Dachdeckers als Kunde
- Begeisterter Verkaufsprofi mit Pioniergeist, Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie starker Kundenorientierung
- Analytische Fähigkeiten sowie strategisches Denken und Handeln
- Pragmatiker und Netzwerker mit Lösungsorientierung
- Teamplayer mit Hands-on-Mentalität
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebietes
- 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](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)