

STELLENBESCHREIBUNG

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

KEY-ACCOUNT-MANAGER FLACHDACHSYSTEME (m/w(d)) - bundesweit -

Ihr Arbeitgeber

- In Deutschland ansässiges Unternehmen, eingebettet in einen **familiengeführten**, international aufgestellten und finanzkräftigen Konzern
- Seit über 40 Jahren am deutschen Markt **im Direktvertrieb** 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

- Bundesweite Betreuung und fachliche Beratung der Groß- und Schlüsselkunden in den Zielgruppen Dachdecker, Spengler, Zimmerer, Handelspartner, Ausschreibende Stellen wie Planer und Architekten sowie gewerbliche Bauherren
- Aktiver Aufbau neuer und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen bei den definierten Key Accounts
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen
- Erkennen von Markttrends sowie Analyse von Marktanforderungen und Kundenbedürfnissen
- Bearbeitung von Ausschreibungen sowie Sicherstellung der Marktpräsenz bei Ausschreibungen (überwiegend Großobjekte)
- Planung und Durchführung von Produktschulungen, Anwenderschulungen, Veranstaltungen und Werbeaktivitäten
- Budgetverantwortung für den zuständigen Verantwortungsbereich

Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung mit einem technischen Hintergrund im Bauwesen (idealerweise als Dachdecker, Dachdecker-Meister oder Bauingenieur) oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position in der Bedachungsindustrie
- Branchennetzwerk zu den genannten Zielgruppen (insbesondere zu verarbeitenden Betrieben)
- Kenntnisse im Bereich Flachdach sind von Vorteil
- Verständnis bezüglich der technischen und kaufmännischen Bedürfnisse der Kunden sowie für das Geschäftsmodell im Direktvertrieb
- Begeisterter Vertriebsprofi mit Pioniergeist, Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie starker Kundenorientierung
- Analytische Fähigkeiten sowie strategisches Denken und Handeln
- Lösungsorientierter Pragmatiker und Netzwerker
- Teamplayer mit Hands-on-Mentalität
- Hohe Reise- und Übernachtungsbereitschaft
- 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



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)