

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Altersnachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die **PLZ-Gebiete 77, 78, 79 und Teile 72 und 76** die Position

GEBIETSVERKAUFSLEITER IM AUSSENDIENST (m/w/d) für hochwertige Dämmsysteme mit Alleinstellungsmerkmalen

Ihr Arbeitgeber

- Namhafter Hersteller von hochwertigen, innovativen, universal einsetzbaren und ökologisch nachhaltigen **Dämmsystemen in den Bereichen Dach, Fassaden und Decken**
- Etablierter Markenartikler und **Qualitätsführer** in seinem Bereich
- International aufgestellte, finanzstarke Firmengruppe
- Anspruchsvolle und individuelle Systemlösungen für unterschiedlichste Objekte im Industrie-, Gewerbe- und Architekturbau
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Arbeiten vom **Home-Office**
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- **Dienstwagen** mit privater Nutzung
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Operative Verantwortung im genannten Vertriebsgebiet
- Umsetzung und Sicherstellung der gemeinsam budgetierten Vertriebsziele im Gebiet
- Technische Beratung und Vertrieb der Produkte bei bestehenden Kundengruppen (Planer, Architekten, Verarbeiter, Fachhändler, Bauämter, Bauträger, Industriebetriebe)
- Ausbau der Vertriebsregion durch Neukunden- und Objektakquisition
- Objektmanagement und Baustellenbetreuung
- Mitwirkung bei der Festlegung von Konditionen und Führung von Verhandlungen mit Kunden, die überregional tätig sind
- Durchführung von Schulungen und Kundenveranstaltungen
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit fest zugeordneten Mitarbeitern im Innendienst und Anwendungstechnikern
- Besuchsplanung und Berichtswesen

Ihr Profil

- Abgeschlossene technisch-handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung und entsprechender Berufserfahrung; hohes technisches Verständnis wird vorausgesetzt
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst in einer vergleichbaren Position in der Baustoffzulieferindustrie
- Bauingenieure, Dachdeckermeister oder Bautechniker aus der Praxis und dem starken Willen im Vertriebsaußendienst erfolgreich zu sein, kommen ebenfalls infrage
- Erfahrungen im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Kenntnisse in den Bereichen Flachdach, Fassade oder Dämmsysteme sind von Vorteil
- Regionale Marktkennntnisse und Erfahrungen im Objektgeschäft
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentations-techniken
- Ausbaufähige Englischkenntnisse und Offenheit für Sprachkurse
- Abschlussstarker Vertriebsprofi mit „Biss“, Stehvermögen in der Auftragsverfolgung und zielorientierter Arbeitsweise
- Termintreu, zuverlässig, vortragssicher und begeisterungsfähig
- Netzwerker mit Freude an Kundenbindungsmaßnahmen
- Wohnort und Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet sowie Bereitschaft zu gelegentlichen Übernachtungen

Wir würden gern zeitnah mit Ihnen telefonieren, um Ihnen weitere für eine fundierte Entscheidung relevante Informationen geben zu können und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in ein Telefonat mit uns investieren. Geben Sie gern einen Termin vor oder rufen Sie einfach an.

Sollte die vakante Position im ersten Augenblick für Sie nicht interessant klingen, sind wir dennoch vorausschauend an einem ersten Austausch mit Ihnen interessiert. **Als Branchenspezialisten** haben wir permanent interessante Positionen zu besetzen und Sie würden die Möglichkeit schaffen, Sie zukünftig zielgerichteter ansprechen zu können. Und möglicherweise haben Sie auch einen Hinweis auf eine andere Person und wir können jemandem etwas Gutes tun.

Wir freuen uns in beiden Fällen auf Ihre Rückmeldung und wissen auch ein „Nein Danke“ sehr zu schätzen. Vielen Dank im Voraus.

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)