

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für das **PLZ-Gebiet 40-42, 50-53 und 58** die Position

Gebietsverkaufsleiter im Außendienst (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter**, deutscher **Markenartikler** und **Qualitätsführer** in seiner Branche
- International aufgestellt und seit vielen Jahrzehnten etabliert im Markt
- Hersteller von innovativen Produkten und Systemen in den Bereichen Brand- und Schallschutz, Akustik und Klimatisierung von Innenräumen
- **Finanzkräftiges** Familienunternehmen
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und **flachen Hierarchien**

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter **Wachstumsstrategie**
- Arbeiten aus dem Homeoffice
- 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

- Technische Objekt- und Produktberatung von Planern, Architekten, Bauherren und Generalunternehmern
- Objektunterstützung und technische Beratung von ausführenden Fachunternehmen
- Betreuung der Fachhandelskundschaft in Zusammenarbeit mit dem zuständigen Verkaufsleiter
- Kundenbetreuung bei Messen, Firmen- und Kundenveranstaltungen
- Durchführungen von Kundens Schulungen und Produktpräsentationen
- Durchführung des After-Sales Service (Baustellenbetreuung, Reklamationsabwicklung, etc.,)
- Recherche, Bearbeitung und Verfolgung von Bauprojekten mit Hilfe des CRM-Systems

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technisch/handwerkliche Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung; eine Ausbildung zum Trockenbaumeister ist von Vorteil
- Vertriebserfahrung im Außendienst in der Bauzulieferindustrie oder im Baustofffachhandel im Umfeld der Trockenbau-, Brandschutz-, Schallschutz-, Akustik- oder Dämmstoffbranche
- Technisches Verständnis und kaufmännischen Kenntnissen werden vorausgesetzt
- Regionale Kenntnisse und Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen
- Vertriebsprofi mit "Biss", Stehvermögen in der Auftragsverfolgung und Abschlussicherheit
- Teamplayer und Netzwerker
- Prozessorientiertes Denken und Handeln mit einer hohen Kundenorientierung und Servicebereitschaft
- Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet

Wir würden **gern zeitnah mit Ihnen telefonieren**, um Ihnen **weitere relevante Informationen für Ihre Entscheidung** 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 alternativ 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)