

## STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge des strategischen Wachstums zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, die neu geschaffene Position

### **KEY-ACCOUNT-MANAGER (m/w/d)** **(DIY- und Private-Label-Geschäft)**

#### Ihr Arbeitgeber

- Inhabergeführter, international aufgestellter Markenartikler (mehrere namhafte Marken)
- Innovativer Komplettanbieter im Bereich Bauchemie (Schwerpunkt Abdichten und Kleben)
- Im Markt etablierte Produktsysteme mit hohem Bekanntheitsgrad
- Gelisteter Hersteller bei den Fachhandelskooperationen
- Finanzkräftiges Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Regional autarke Organisation mit kurzen 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 wertschätzendes, kollegiales Arbeitsumfeld mit einer familiären Firmenkultur, die von gegenseitigem Respekt geprägt ist
- Eine offene und transparente Kommunikation sowie engagierte Kollegen mit Teamgeist
- Attraktive Konditionen, 30 Tage Urlaub sowie Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

#### Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Betreuung, Ausbau und Geschäftsentwicklung des Vertriebskanals DIY inkl. Betreuung des Auslandsgeschäfts bestehender Baumarktkunden
- Führung von Listungs- und Jahresgespräche
- Betreuung und Ausbau des Private-Label-Geschäfts bei Industriefirmen im Bereich Boden, Fliese und SHK
- Akquisition im Kundensegment DIY (Baumarktketten, LEH-Discounter, Drogeriemärkte) und Private-Label-Geschäft
- Aufbau von kundenspezifischen POS-Lösungen
- Unterstützung bei der Entwicklung des Anwendungs- und Produktportfolios
- Unterstützung bei der Entwicklung des Anwendungs- und Produktportfolios (alle Marken)
- Permanente Marktforschung und Wettbewerbsbeobachtung
- Schulung der Mitarbeiter der Kunden
- Mitarbeiten an der Strategie

## Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung und einem vorhandenen Netzwerk im Umfeld der DIY-Branche
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position
- Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Vorhandenes Netzwerk im genannten Kundenkreis
- Erfahrungen im Private-Label-Geschäft sind wünschenswert, aber keine Bedingung
- Fachkenntnisse im Bereich Bauchemie (Abdichten und Kleben am Bau) sind von Vorteil, aber ebenfalls keine Bedingung
- Mindestens Englischgrundkenntnisse mit dem Willen zur Weiterbildung
- Gute Anwenderkenntnisse in den Windows-Programmen
- Kommunikativer Teamplayer und Netzwerker mit Hands-on-Mentalität und starker Kundenorientierung
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise mit Pioniergeist
- Reisebereitschaft

## **Konnten wir Ihr Interesse oder zumindest Ihre Neugier wecken?**

Gern würden wir mit Ihnen **zeitnah und zunächst telefonisch** weitere für Sie relevante Informationen austauschen und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in ein erstes kurzes Telefonat investieren. Geben Sie gern einen Termin vor oder rufen Sie einfach an, wenn Sie ungestört sprechen können.

Auch wenn die vakante Position für Sie nicht interessant klingen sollte, sind wir vorausschauend an einem Kontakt mit Ihnen interessiert. **Als Branchenspezialisten** haben wir permanent interessante Positionen zu besetzen und mit einem ersten Austausch würden Sie die Möglichkeit schaffen, dass wir Sie zukünftig zielgerichtet ansprechen können. Und vielleicht haben Sie in dem Fall auch einen Hinweis auf eine andere Person und wir können jemandem etwas Gutes tun.

Wir freuen uns auf jeden Fall auf Ihre Rückmeldung und Ihr Feedback, egal wie Ihre Antwort auch ausfallen mag und wissen auch ein „Nein Danke“ zu schätzen. Vielen Dank im Voraus.

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)