

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, **an einem der Standorte in Sachsen-Anhalt (im PLZ-Gebiet 39)** die Position

AUSSENDIENSTMITARBEITER BAUSTOFFHANDEL (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- Handels- und Dienstleistungsunternehmen im Bereich Baustoffe
- Vollsortimenter mit Spezialisierungen in ausgewählten Sortimentsbereichen
- Leistungsstarke und finanzkräftige Unternehmensgruppe mit mehreren Geschäftsfeldern
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine feste, unbefristete, sichere Anstellung mit langfristigen Perspektiven
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe, wo Sie aktiv und kreativ mitgestalten können
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit transparenter Kommunikation
- Attraktives Festgehalt, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung und 30 Tage Urlaub
- Flexible Arbeitszeiten sowie diverse weitere Benefits (wie zum Beispiel **keine Samstag-Arbeit**, Jobrad, Softgetränke frei, 2 Cent günstiger tanken, Beteiligung an der Altersvorsorge, Mitarbeiterrabatt in den angeschlossenen Baumärkten, VWL, Parkplätze für Rad und Pkw und eine weitere Reihe an exklusiven Konditionen, Vergünstigungen und geschäftsfeldübergreifenden Mitarbeiterboni)
- Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Beratung und Betreuung von Profikunden (Gewerbetreibende, Bauunternehmer, etc.)
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen
- Neukunden- und Objektakquisition
- Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Weiterentwicklung der Niederlassung durch aktive Marktbearbeitung
- Angebotserstellung und -verfolgung
- Auftragsabwicklung und -überwachung unterstützt durch den Innendienst
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung in der Baustoffbranche
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Baustofffachhandel
- Erfahrung im Umgang mit gewerblichen Kunden
- Regionale Marktkennntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Verbindlicher und zuverlässiger Vertriebsprofi mit gestandenem Auftritt sowie "Biss" und Stehvermögen in der Auftragsverfolgung und der Neukundenakquisition
- Proaktive, engagierte sowie kunden- und serviceorientierte Arbeitsweise (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- Teamplayer und Netzwerker
- Sicherer Umgang mit ERP-/CRM-Systemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen
- Führerschein der Klasse B
- Langfristige Orientierung

Gern würden wir Ihnen zeitnah und zunächst telefonisch weitere für Sie entscheidungsrelevante Informationen geben und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in ein Telefonat mit uns investieren. Geben Sie gern einen Termin vor und wir rufen Sie entsprechend an oder klingeln Sie alternativ einfach durch.

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, Sie zukünftig zielgerichteter ansprechen zu können. Und vielleicht haben Sie in dem Fall ja auch einen Hinweis auf eine andere Person und wir können jemandem etwas Gutes tun.

Wir freuen uns in jedem Fall 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