

STELLENBESCHREIBUNG

Da wir für alle Beteiligten mit äußerster Vertraulichkeit und Diskretion vorgehen, bitten wir um Verständnis, dass in der nachfolgenden Stellenbeschreibung der Name unseres Klienten sowie Informationen zum Gehalt nicht enthalten sind. Unser Klient hat zum aktuellen Zeitpunkt ebenfalls keine Kenntnis über unseren Kontakt. Sehen Sie die Stellenbeschreibung deshalb bitte als ersten Überblick und vertrauensbildende Maßnahme für weitere Gespräche.

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Erweiterung des Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, an einem **Standort in Ostwestfalen** die Position

VERTRIEBSPROFI TIEF- UND/ODER GALABAUSTOFFE (m/w/d) **- Innendienst (ID) oder in Kombination ID/AD -**

Für den Stelleninhaber bestehen sehr gute persönliche Perspektiven!

Ihr Arbeitgeber

- Namhafter, mittelständischer, inhabergeführter Baustoffhändler mit mehreren Niederlassungen
- Vollsortimenter mit Spezialisierungen in ausgewählten Sortimentsbereichen
- Finanzkräftige Unternehmensgruppe, die in den letzten Jahren stark gewachsen ist

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Die spannende Aufgabe, den Ausbau der etablierten Abteilung mitzugestalten
- Eine feste, unbefristete Anstellung sowie eine langfristige Perspektive
- Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Ein kollegiales und familiäres Arbeitsumfeld mit Teamspirit, transparenter Kommunikation und Wohlfühlfaktor

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Aktiver Verkauf durch Kundenberatung und -betreuung, Verhandlung und Verkaufsabschluss
- Pflege, Auf- und Ausbau von Bestandskunden (Profikunden) sowie Neukundenakquisition
- Bearbeiten von Ausschreibungen und Angeboten im Bereich Tief- und/oder Galabaustoffe
- Führen von Verhandlungen mit Lieferanten im Objektgeschäft
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung inklusive Einholen von Informationen über neue Produkte zur Überprüfung und Weiterentwicklung des Sortiments
- Angemessene Behandlung von Beanstandungen, Klärung von Zahlungsdifferenzen und selbstständige Erledigung der Korrespondenz
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen aus anderen Abteilungen und aus dem Lager

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im gesuchten Sortimentsbereich
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Fachgroßhandel im Bereich Tief- und/oder Galabaustoffe
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Souveräner, authentischer, zuverlässiger und verbindlicher Auftritt
- Proaktive Arbeits- und Vorgehensweise
- Teamplayer und Netzwerker
- Abschlussstarker Vertriebsprofi "mit Biss"

In einem nächsten Schritt würde unser Berater Herr Bernd Alsleben Ihnen zunächst gern telefonisch weitere Details zur Position, zum Unternehmen, zu den Perspektiven sowie zu den finanziellen Rahmenbedingungen geben, um Ihnen eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu schaffen.

Gern nehmen wir Ihren Terminvorschlag für einen ersten Austausch zur Vakanz entgegen. Alternativ können Sie Herrn Alsleben auch direkt unter +49 (0)172 4330005 kontaktieren. Er freut sich auf Ihren Anruf.

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)