

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen **wir an einem der Standorte im Großraum von Lüneburg** im Zuge einer strategischen Neuausrichtung, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Position

NIEDERLASSUNGSLEITER BAUSTOFFFACHHANDEL (m/w/d) **- Schwerpunkt: Vertrieb**

Ihr Arbeitgeber

- **Mittelständischer, inhabergeführter Baustoff- und Holzfachhändler** mit mehreren Niederlassungen in Norddeutschland
- **Vollsortimenter mit Spezialisierungen** in ausgewählten Sortimentsbereichen
- **Finanzkräftige Unternehmensgruppe auf Wachstumskurs**
- 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
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub, weitere Sozialleistungen**
- **Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Umsatz- und Ertragsverantwortung für den Standort
- Führung und Weiterentwicklung der unterstellten Vertriebsmannschaft (ca. 25 Mitarbeiter)
- Pflege und Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen
- Aufbau neuer Kundenbeziehungen und Erschließung neuer Geschäftsbereiche mit der unterstellten Vertriebsmannschaft
- Kostenmanagement und Budgetplanung im Vertriebsbereich
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Ihr Profil

- Abgeschlossene **kaufmännische Ausbildung** oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebs- und Führungserfahrung in einem Baustoff- und/oder Holzfachhandel oder der Bauzulieferindustrie
- Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Moderne Führungskraft (Motivator und Vorbild für die unterstellten Mitarbeiter)
- Aktiver Vertriebler
- Mehr "Motor und Macher" als "Verwalter"
- Teamplayer und Netzwerker
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Unternehmen und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Steffen Schuster

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

[E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de](mailto:steffen.schuster@schusterconsulting.de)