

STELLENBESCHREIBUNG

Da wir für alle Beteiligten mit höchster Vertraulichkeit und Diskretion vorgehen, bitten wir um Verständnis, dass die nachfolgende Positionsbeschreibung weder den Namen unseres Klienten noch Angaben zur Vergütung enthält. Die Beschreibung dient als erster Überblick und als Basis für einen weiteren vertraulichen Austausch. Vielen Dank für Ihr Verständnis im Voraus.

Zur Verstärkung des Objektteams besetzen wir im Auftrag unseres Klienten exklusiv zum schnellstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, in der Region **Ostfriesland/Emsland/ Münsterland** die Position

OBJEKTBERATER TÜREN IM INNEN- UND AUSSENDIENST (m/w/d)

Unternehmen

- Inhabergeführter Großhändler mit mehreren Standorten in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen
 - Seit über 100 Jahren am Markt etablierter Vollsortimenter mit Spezialisierung in ausgewählten Sortimentsbereichen im Objektgeschäft
 - Finanzkräftige Unternehmensgruppe auf kontinuierlichem Expansionskurs
 - Professionelle Organisation mit klaren Strukturen, flacher Hierarchie und einer familiären Firmenkultur, die von Teamwork und gegenseitigem Respekt geprägt ist
-

Aufgabenbereich

- Beratung bestehender Kunden im Objektgeschäft mit dem Sortimentsbereich Objekt- und Brandschutztüren sowie Kundenbetreuung während der Projekte (auch auf der Baustelle)
- Angebotserstellung und -verfolgung inkl. Objektkalkulation und Aufmaßnahme sowie selbstständige Auftragsbearbeitung und-abwicklung
- Enge Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern aus dem Objektgeschäft Trockenbau
- Pflege und Ausweitung der bestehenden Kundenbeziehungen sowie aktive Neukundenakquisition
- Führung von Verhandlungen mit Lieferanten
- Selbstständige Erledigung der Korrespondenz sowie angemessene Behandlung von Beanstandungen
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Anforderungsprofil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Bereich Objekttüren
 - Mehrjährige Vertriebserfahrung im Objekttürengeschäft
 - Regionale Marktkenntnisse und Kundenkontakte sind von Vorteil
 - Sicherer Umgang mit den gängigen EDV-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie eine Affinität zu modernen und neuen Medien
 - Strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise mit dem Auge fürs Detail
 - Dynamische Vertriebspersönlichkeit mit „Biss“ und Ausdauer
 - Lust am Auf- und Ausbau eines Sortimentsbereiches
 - Teamplayer mit Hands-on-Mentalität und Netzwerker mit hoher Kundenorientierung
-

Rahmenbedingungen

- Eine feste, unbefristete Anstellung mit langfristigen Perspektiven
 - Einen modernen Arbeitsplatz in einem zukunftssicheren Unternehmen
 - Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
 - Werteorientiertes Arbeitsumfeld mit engagierten Kollegen und Teamspirit
 - Attraktive Konditionen, Dienstfahrzeug zur privaten Nutzung sowie weitere Benefits (wie z. B. Jobrad; 38,5-Stunden-Woche; 30+5 Tage Urlaub, etc.)
 - Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
-

Gern nehmen wir Ihren Terminvorschlag für einen ersten Austausch entgegen und geben Ihnen in einem vertraulichen Gespräch weitere für Sie wichtige Details. Alternativ freut sich Herr Bernd Alsleben über Ihre direkte Kontaktaufnahme unter +49 (0)172 4330005.



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

SCHUSTER CONSULTING

Personal- und Unternehmensberatung GmbH

Hermann-Balk-Str. 112

22147 Hamburg

www.schusterconsulting.de