

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit für die **PLZ-Gebiete 70, 71, 73, 74 und Teile 89** die Position

VERKAUFSBERATER IM AUSSENDIENST (m/w/d) - Bereich Bauchemie (Abdichtungen) -

Ihr Arbeitgeber

- Im Markt **etabliertes Familienunternehmen** mit jahrzehntelanger Expertise
- **Innovativer Hersteller** von Bautenschutz/Abdichtungs-Produkten und -systemen für den Neubau und die **Sanierung (Schwerpunkt)** (verschiedene Anwendungsbereiche rund um das Gebäude)
- Traditionsreicher **Markenartikler** und Top-Arbeitgeber in der Branche
- **Finanzkräftiges** Unternehmen mit eigener Produktion in Deutschland und mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** mit **modernem Equipment** in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- **Wertschätzende Unternehmenskultur** in einem familiären und kollegialen Arbeitsumfeld mit Teamspirit und transparenter Kommunikation
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub, Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung**, sowie weitere attraktive Sozialleistungen
- Diverse interne und externe Weiterbildungsprogramme
- Eigenes Schulungs-/ Kompetenzzentrum

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Umsatzverantwortlicher Verkauf der Produkte und Systeme im definierten Verkaufsgebiet
- Fachkundige und kundenspezifische Beratung der Zielgruppen (Verarbeiter, Architekten, Planer, Bauherren und andere Entscheider)
- Ausbau und Betreuung eines festen Kundenstamms sowie Neukundenakquisition
- Objektbearbeitung inklusive Kalkulation und Erstellung von Angeboten sowie Führung von Verhandlungen mit den Zielgruppen
- Erarbeitung von Strategien zur systematischen Marktbearbeitung und des Marktausbaus
- Erzielen von nachhaltigen Verkaufsabschlüssen
- Permanente Weiterbildung, um den Kundenanforderungen und Marktansprüchen stets gewachsen zu sein

Ihr Profil

- Kaufmännische oder handwerklich-technische Ausbildung oder eine adäquate Berufsausbildung mit entsprechender Berufserfahrung in der Baustoffbranche
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse und technisches Verständnis
- Erfahrung in einer vergleichbaren Position in der Bauwirtschaft (Bauzulieferindustrie oder bauorientierter Fachhandel)
- Kenntnisse im Bereich bauchemische Produkte sind wünschenswert und von Vorteil aber keine Bedingung
- Freude an der Neukundengewinnung und an langfristigen Kundenbindungen
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken sowie Erfahrung in der Nutzung von CRM-Systemen
- Vertriebsprofi mit "Biss" und Ausdauer
- Überzeugend im Fachgespräch mit Mehrwertargumentation
- Selbstständige, eigenverantwortliche, strukturierte und zielstrebige Arbeitsweise gepaart mit Zuverlässigkeit, hoher Kundenorientierung, abschlussstärke und Teamgeist
- 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 Arbeitgeber 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



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)