

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge einer Altersnachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit, für die **PLZ 90, 91, 97, nördliche 85 und 86 und südliche 96** die **Außendienst-Position**

GEBIETSVERKAUFSLEITER / OBJEKTMANAGER (m/w/d) für hochwertige Dämmsysteme mit Alleinstellungsmerkmalen

Ihr Arbeitgeber

- Namhafter Hersteller von hochwertigen, innovativen, universal einsetzbaren und ökologisch nachhaltigen **Dämmsystemen in den Bereichen Dach, Fassaden und Decken**
- Etablierter Markenartikler und **Qualitätsführer** in seinem Bereich
- International aufgestellte, finanzstarke Firmengruppe
- Anspruchsvolle und individuelle Systemlösungen für unterschiedlichste Objekte im Industrie-, Gewerbe- und Architekturbau
- Professionelle Organisation mit klaren Strukturen und flachen Hierarchien

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** und langfristige Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum
- Arbeiten vom **Home-Office**
- Ein offenes, kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- **Dienstwagen** mit privater Nutzung
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **weitere attraktive Sozialleistungen**
- Diverse interne und externe **Weiterbildungsprogramme**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Operative Verantwortung im langjährig und kontinuierlich betreuten Vertriebsgebiet sowie Umsetzung und Sicherstellung der gemeinsam budgetierten Vertriebsziele
- Technische Beratung und Vertrieb der Produkte/Systeme bei ausschreibenden Stellen (Planer, Architekten, Ingenieurbüros, Bauämter, etc.), Verarbeitern, Fachhändlern und Industriebetrieben
- Gebietsausbau durch systematische Marktbearbeitung und Leadgenerierung im Bereich Presales (Objekt- und Neukundenakquisition).
- Mitgestaltung des neu zu installierenden Objekt-/Leadmanagements sowie Mitwirken beim Aufbau eines Market Intelligence Tools
- Durchführung von Schulungen und Kundenveranstaltungen sowie Baustellenbetreuung
- Enge Zusammenarbeit mit fest zugeordneten Mitarbeitern im Innendienst und Anwendungstechnikern
- Permanente Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Besuchsplanung und Berichtswesen

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (idealerweise Hochschulstudium oder Dachdeckermeister) mit oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung; hohes technisches Verständnis wird vorausgesetzt
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position in der Baustoffbranche
- Bauingenieure, Dachdeckermeister oder Bautechniker aus der Praxis und dem starken Willen im Vertriebsaußendienst erfolgreich zu sein, kommen ebenfalls infrage
- Regionale Marktkenntnisse und Erfahrungen im Objektgeschäft sowie Erfahrung im Umgang mit den genannten Zielgruppen
- Kenntnisse in den Bereichen Flachdach, Fassade oder Dämmsysteme sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit den gängigen Microsoft-Office-Systemen und deren Präsentationstechniken
- Ausbaufähige Englischkenntnisse aufgrund des internationalen Arbeitsumfelds sowie Offenheit für Sprachkurse
- Abschlussstarker Vertriebsprofi mit „Biss“, Stehvermögen in der Auftragsverfolgung und zielorientierter Arbeitsweise
- Durchsetzungsstark, termintreu, zuverlässig, vortragssicher und begeisterungsfähig
- Netzwerker mit Freude an Kundenbindungsmaßnahmen
- Wohnort und Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet sowie Bereitschaft zu gelegentlichen Übernachtungen

Wir würden gern zeitnah mit Ihnen telefonieren, um Ihnen weitere relevante Informationen für eine fundierte Entscheidung geben zu können und freuen uns, wenn Sie etwas Zeit in ein Telefonat mit uns investieren. Geben Sie gern einen Termin vor oder rufen Sie einfach an.

Sollte die vakante Position im ersten Augenblick für Sie nicht interessant klingen, sind wir dennoch vorausschauend an einem ersten Austausch mit Ihnen interessiert. **Als Branchenspezialisten** haben wir permanent interessante Positionen zu besetzen und Sie würden die Möglichkeit schaffen, Sie zukünftig zielgerichteter ansprechen zu können. Und möglicherweise haben Sie auch einen Hinweis auf eine andere Person und wir können jemandem etwas Gutes tun.

Wir freuen uns in beiden Fällen 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](mailto:bernd.alsleben@schusterconsulting.de)