



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



HolzHeadHunter.TV

### Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann bewerben Sie sich mittels Ihrer aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte über unser Karriereportal

[Jobs.HolzConsulting.de](https://www.jobs.holzconsulting.de)

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht bitte jedem Bewerber (m/w/d) gleichermaßen offen.

### Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 20.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung:  
+49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national (D) gebührenfreien Telefonnummer:  
0800-0-TIMBER | 0800-0-846237

### Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung:

[HolzHeadHunter.de](https://www.holzheadhunter.de)

**Ihr mögliches Erstgespräch kann gerne flexibel via Online-Meeting oder persönlich. Treffen erfolgen.**

### HCN

HolzConsulting® GmbH  
Theaterstrasse 11  
D - 80333 München

Telefon  
+49 89 943881-26

Email  
[Info@Holz.Consulting](mailto:Info@Holz.Consulting)  
(Bitte keine Bewerbungen an diese Adresse)

Internet  
[www.Holz.Consulting](http://www.Holz.Consulting)  
[www.HolzHeadHunter.de](http://www.HolzHeadHunter.de)

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir im Exklusivauftrag für einen unserer Klienten

## Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) Brettsperrholz/CLT & LVL/FSH Nord-Deutschland

<b>Vertrag</b>	<b>Unbefristeter Arbeitsvertrag &amp; Attraktives Gehaltspaket</b>
<b>PKW</b>	<b>Neutrales Dienstfahrzeug - optional zur privaten Nutzung</b>
<b>Urlaub</b>	<b>30 Tage Urlaub/Jahr</b>
<b>Arbeitsplatz</b>	<b>HomeOffice &amp; Flexible Arbeitszeiten</b> somit optimale Vereinbarkeit von Beruf & Familie

Wir denken hierbei an einen Kandidaten (m/w/d), welcher sich als erfahrener „Vertriebsmitarbeiter“ auf den Weg zu seinen sowohl Bestands-, als auch Neukunden im Raum Nord-Deutschland macht und dort seine Produkte und deren Vorteile mit bau-technischem Sachverstand und verkäuferischem Geschick in der Praxis vorstellt und hierbei bestenfalls auch erweiterte (Bau-)Lösungen, Konzepte und Strategien für konkrete Anwendungsfelder mit dem breiten Abnehmerkreis (*Bauunternehmen, Architekten, Zimmereien, Gross- & Einzelhändler usw.*) erarbeitet. Im Idealfall haben Sie zudem bereits Sales- & Beratungs-Erfahrungen bei einem Unternehmen gesammelt, welches ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: CLT/Brettsperrholz, LVL/Furnierschichtholz und weitere thematisch verwandte (Bau-)Holzprodukte.

### Aufgaben:

- Technische & sales-orientierte Kundenbetreuung und Fachberatung inkl. Neukundenakquise
- Professioneller Verkauf - verbunden mit nachhaltiger Preisgestaltung
- Erstellung & Umsetzung eines effektiven Sales-Plans bzw. Entwicklung der verschiedenen Vertriebskanäle im Hinblick auf Produktportfolio, Kundenstruktur, Volumen und Preis
- Ausschreibungsverfolgung & allgemeine Marktbeobachtung
- Enges Zusammenspiel mit den verschiedenen, involvierten Abteilungen (*Business Development, Technischer Support, Angebots-Team usw.*)
- Teilnahme an internen/externen Meetings, Veranstaltungen und Messen

### Fachliche Eckpunkte:

- Fundierte Kenntnisse des relevanten Verkaufsmarktes (*Deutschland N.*)
- Gelebte Erfahrungen in Vertrieb & Marketing im (Holz)Bau
- Mind. 5-jährige, beruflich erfolgreiche Entwicklung in einer identischen oder thematisch vergleichbaren Position
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

### Persönliche Eckpunkte:

- Ausgeprägtes technisches Verständnis und Holzbau-Wissen, idealerweise mit Bezug auf Bauvorschriften und Wertschöpfungsketten des jeweilig nationalen Bau- & Holzgewerbes
- Echte „Hands-On“-Mentalität im Hinblick auf „Sales & Technik“ mit eigenständiger, methodischer und lösungsorientierter Arbeitsweise
- Soziale und kommunikative Kompetenzen und Konzeptionsvermögen, verbunden mit fairem und kundenorientiertem Umgangsstil
- Positives, selbstsicheres und seriöses Auftreten
- Bereitschaft zu ein- und mehrtägigen Dienstreisen