



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



www.HolzHeadHunter.TV

Wichtiger Hinweis!

Lassen Sie uns bitte wissen, ob Sie deutschlandweit oder nur für definierte Bundesländer, Regionen bzw. Radian zur Verfügung stehen. Ebenso teilen Sie uns bitte auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

VP-06-16@HolzConsulting.de

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 16.00 Uhr und 19.00 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:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® GmbH
Theaterstrasse 11
D - 80333 München

Telefon
+49 89 943881-26

Email
Info@HolzConsulting.de

Internet
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Für **verschiedene Standorte/Regionen** im gesamten Bundesgebiet suchen wir:

Vertriebsmitarbeiter (m/w) - Baustoffe, Dach & Holz - Innen- & Aussendienst

Wir denken hier an Vertriebsprofis (m/w) aus den Bereichen „Baustoff, Dach & Holz“, welche neben **EXPIRED** Kenntnisse der angestrebten Märkte und optimalerweise **EXPIRED** mit den jeweils regionalen Marktteilnehmern mitbringen. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie bereits über erste Sales-Erfahrungen in einem Handels- od. Industrie-Unternehmen in einer vergleichbaren bzw. gerne auch vorgelagerten Position verfügen, welches ganz oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Dach, Fassade, Dämmstoffe, Holz, Metalle, Werkzeuge & Maschinen usw. In Ihrer neuen Aufgabe können Sie auf einen breiten Stamm von Bestandskunden zurückgreifen, welcher von Ihnen via Neukundenakquise professionell und nachhaltig ergänzt werden soll.

Ihre Aufgaben:

- Ausbau der gefestigten Marktposition im Bereich „Handel, Handwerk, Industrie“ durch systematische Kundenpflege und individuelle Kundenberatung
- Konsequente Neukundenakquise mit dem Ziel partnerschaftlicher und langfristiger Kooperationen
- Erarbeitung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue, regionale Verkaufsgebiete und Kundengruppen
- Regelmässige, persönliche Betreuung Ihrer wichtigen Stammkunden
- Prüfung von Kundenanfragen und Einordnung der Spezifikationen
- Angebotserstellung, Preisverhandlung und Reklamationsbearbeitung
- Enge Zusammenarbeit mit Einkaufscoordination zur optimalen Auftragsabwicklung

Ihr fachliches Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene, kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung (*bzw. gleichwertige Qualifikation*) - verbunden mit mehreren Jahren Berufserfahrung, idealerweise in der Bedachungs-/Baustoff-Branche, (Holz-)Grosshandel oder in einem anderen thematisch eng angrenzenden Bereich
- Optimalerweise konstruktiv-technisches Verständnis
- Gute EDV-Anwenderkenntnisse (*MS-Office, SAP*) runden Ihr fachliches Profil ab

Ihr persönliches Profil:

- Freude am Vertrieb, verbunden mit Affinität zu Werk- & Baustoffen
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Kommunikations- & Abschlussstärke im persönlichen Gespräch
- Hohes Mass an Eigeninitiative, Qualitäts- & Verantwortungsbewusstsein
- Motivation, Leistungsbereitschaft und flexible Einsatzbereitschaft
- Bereitschaft zu regionaler Reisetätigkeit

Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit kann anteilig von Ihrem, verkehrstechnisch möglichst gut angebundenen Home-Office aus erfolgen – verbunden mit einer Innendienst-Vorortpräsenz (NL) und einer operativen, für den Aussendienst üblichen Reisetätigkeit. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung geboten. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen zudem ein Firmenfahrzeug zur Verfügung gestellt.