

**(Einstieg in) Lebensaufgabe bei traditionsreichem Ziegelunternehmen
Fachberater Vertrieb Baustoffe / Ziegel (m/w)
Region Landshut / Niederbayern im AD**

Unser Mandant ist ein traditionsreiches, mittelständisches Familienunternehmen. Der bayerische Hersteller von Mauerziegeln ist über die Hausregion hinaus bekannt für seine erstklassige Produktqualität, Innovationen und modernste Produktionstechnik. Im Zuge der Nachfolgeplanung besetzen wir einen Fachberater (m/w) im Außendienst für die Region Landshut / Mühldorf / Niederbayern. Moderne Kommunikationsmittel, Homeoffice und ein Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung, gehören zu Ihrem Handwerkszeug.

Wir wenden uns an routinierte Vertriebler, die den Baustoffmarkt kennen sowie wie an solche, die es werden wollen. **Basis Ihres Erfolges sind**

- ein solides bautechnisches Verständnis und Wissen
- Kenntnisse des Baustoffmarktes
- wachsende Informiertheit und Vernetztheit in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Sie wissen wer was wo macht!
- Servicementalität, Kommunikationsstärke und Menschenzugewandtheit

Auf diese Basis kennen und beraten Sie den Einsatz Ihres Herzensbaustoffes Ziegel, und sind ein geschätzter und kompetenter Ansprechpartner für Ihre Kunden und Partner.

Ihre Aufgaben sind im Einzelnen:

- Sie sind der Ansprechpartner und das Gesicht in Ihrer Region!
- Beratung der Baustoffhändler, Bauunternehmer, Bauherren und Planer
- Ausarbeitung und Umsetzung regionaler Vertriebsstrategien
- Neukundenakquise sowie Entwicklung des bestehenden Kundenstamms
- kunden- und objektspezifische Angebotserstellung / Angebotsverfolgung
- Einführung von Produktneuheiten / Durchführung von Kundens Schulungen
- gezielte Objektbearbeitung mittels CRM-Unterstützung
- bei Bedarf Übernahme von Sonderprojekten für die gesamte Vertriebsregion

Das sollten Sie mitbringen:

- Begeisterung für den Baustoff Ziegel
- Berufs- und Vertriebserfahrung sowie Kenntnisse der Baustoffbranche
- Vertriebsgen und Drive
- Regionale Verbundenheit mit der Vertriebsregion
- eine positive, vertriebsaffine und menschenbezogene Persönlichkeit
- eine abgeschlossene Ausbildung oder Studium mit Bezug zur Tätigkeit
- die strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise eines zuverlässigen und routinierten Vertriebsprofis

Ihre fachliche Eignung, Fragen zur genauen Vertriebsregion sowie die besonderen Chancen und Möglichkeiten dieser Position klären wir gerne in einem persönlichen Gespräch. Herr von Leuckart steht Ihnen vorab unter Tel. +49 731 936 292 0 für Fragen zur Verfügung. Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung – mit Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung – unter der Kennziffer Ip 607 an bewerber@leuckartpartners.de. Diskretion ist garantiert!