

Lebensaufgabe bei traditionsreichem Baustoffhersteller Fachberater (m/w) Baustoffe im Außendienst für die Region Ostbayern

Unser Mandant ist ein traditionsreiches, mittelständisches Familienunternehmen. Das Unternehmen produziert seit über hundert Jahren hochwertige Wandbaustoffe und ist bekannt für seine erstklassige Produktqualität, Innovationen und modernste Produktionstechnik. Im Zuge einer Nachfolgeplanung suchen wir einen Fachberater (m/w) im Außendienst. Das Vertriebsgebiet orientiert sich an Ihrem Wohnort. Moderne Kommunikationsmittel, Homeoffice und ein Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung, gehören zu Ihrem Handwerkszeug.

Wir wenden uns an routinierte Vertriebsmitarbeiter, die den Baustoffmarkt kennen sowie an Bauexperten, die den Einstieg in den Vertrieb suchen. Basis Ihres Erfolgs sind:

- ein solides bautechnisches Verständnis
- Kenntnisse des Baustoffmarktes
- Vernetzung in Ihrem Vertriebsgebiet
- Sie wissen, wer was wo macht!
- Servicementalität, Kommunikationsstärke und Empathie

Auf dieser Basis kennen und beraten Sie den Einsatz der Produkte des Unternehmens 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:

- 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 643 an bewerber@leuckartpartners.de. Diskretion ist garantiert!