

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) mit späterer Option auf die Vertriebsleitung und anteilige Geschäftsführung



Das Unternehmen

Wir suchen für unseren Auftraggeber, einen seit Generationen familiengeführten Unternehmensverbund der Bau- und Baustoffindustrie in Niedersachsen, einen Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) mit späterer Option auf die Vertriebsleitung und anteiliger Geschäftsführung für ein Tochterunternehmen.

Vor über 100 Jahren wurde das traditionsreiche Unternehmen gegründet und steht nach wie vor für klassische Werte. Der mittelständische Unternehmensverbund übernimmt die Holdingfunktion für die vielfältigen Beteiligungsfirmen. Kerngeschäft ihrer Tochterunternehmen sind vor allem die Produktion von Betonfertigteilen und Betonwaren sowie der Gewerbe- und Wohnungsbau. Als kompetenter Partner in der Bau- und Baustoffindustrie ist das Unternehmen insbesondere im deutschsprachigen Raum eine feste Größe und reagiert auf die sich stetig verändernden Märkte mit innovativen Ideen. Ein großer und langjähriger Erfahrungsschatz sowie großes Know-how machen die Leistung der kompletten Wertschöpfungskette möglich.

In ihren jeweiligen Geschäftsbereichen nehmen die Tochterunternehmen eine Spezialisten-Rolle ein. Für eine Produktionsstätte von Baustoffelementen und Betonteilen mit ca. 30 Mitarbeitern wird ein Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) gesucht, welchem die Möglichkeit geboten wird nach seiner firmeninternen Entwicklungsphase die Vertriebsleitung sowie perspektivisch anteilig Aufgaben der Geschäftsführung zu übernehmen.

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) sind Sie zunächst mit der Kundenstammpflege sowie der Kundenbetreuung beauftragt. Letztere umfasst vor allem die Reklamationsbearbeitung und das Schnittstellenmanagement zwischen Verkauf und Produktion.

Als Ansprechpartner für Vertrieb und Produktion sind Sie neben dem klassischen kaufmännischen Controlling insbesondere für die bundesweite Kundenakquise zuständig. Im Rahmen dieser sind ca. 30-40 % Reisetätigkeit vorgesehen.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Ab sofort

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit, unbefristet

Arbeitsort:

Südliches Niedersachsen

Reisetätigkeit:

30% bis 40% bundesweit

Nach geordneter und fachlich versierter Einarbeitung haben Sie die Möglichkeit, die Teamleitung zu übernehmen und sind dementsprechend mit der Steuerung des Vertriebsbereichs inklusive Umsatz- und Ertragssteigerung betraut. Neben administrativen Aufgaben ist das Thema Digitalisierung ein wichtiger Bereich, der mit Leidenschaft und dem notwendigen Fingerspitzengefühl angegangen werden will.

Die Aufgaben im Überblick:

- Kundenstammpflege
- Kundenbetreuung, insbesondere das Bearbeiten von Reklamationen und das Verbinden von Verkauf und Produktion
- Bundesweite Kundenakquise mit bis zu 40 % Reisetätigkeit
- Ansprechpartner für Vertrieb und Produktion
- Kaufmännisches Controlling
- Teamleitung nach Einarbeitung
- Übernahme des Vertriebs, Ausbau von Umsatz und Ertrag
- Digitalisierung
- Administrative Aufgaben

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie bringen eine kaufmännische Ausbildung im Baugewerbe, zum Groß- und Einzelhandelskaufmann, Baustoffhändler o.ä. mit. Aufgrund der exponierten Position ist eine mehrjährige Berufserfahrung obligatorisch. Für die administrativen Aufgaben ist ein sehr routinierter Umgang mit MS-Office-Produkten Voraussetzung. Darüber hinaus bringen Sie eine ausgeprägte kaufmännische Denkweise mit und sind vertrieblich äußerst versiert. Ferner zeichnen Sie sich durch Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit aus. Durchsetzungsfähigkeit und selbstbewusstes, souveränes Auftreten sind für Sie selbstverständlich. Bei Ihren täglichen Aufgaben legen Sie ein hohes Maß an Eigeninitiative an den Tag und beweisen viel Eigeninitiative. Ein Führerschein der Klasse B sowie sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab. Ein einschlägiges Studium, Weiterbildungen und gute Englischkenntnisse wären wünschenswert, sind jedoch kein Muss.

Must-have-skills

- Kaufmännische Ausbildung im Baugewerbe, Groß- und Außenhandelskaufmann, Baustoffhändler o.ä.
- 3-4 Jahre Berufserfahrung
- MS-Office
- Kaufmännisches Denken, vertriebliche Versiertheit
- Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Qualitätsbewusstsein, Blick fürs Detail und hohes Maß an Eigeninitiative
- Durchsetzungsfähigkeit und selbstbewusstes, souveränes Auftreten
- Hervorragende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein Klasse B

Nice-to-have-skills

- Einschlägiges Studium oder Weiterbildungen
- Branchenerfahrung
- Gute Englischkenntnisse

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Ihnen winkt nicht nur ein qualifizierter, sicherer und moderner Arbeitsplatz, Sie erhalten auch die Chance, eine sehr wichtige Position in einem Top-Unternehmen zu bekleiden. Durch die gezielte Einarbeitung langjährig etablierter Mitarbeiter erhalten Sie sehr fundierte Branchenkenntnisse und essenzielles Fachwissen des Vertriebler-Daseins. Neben der Chance auf die persönliche und professionelle Weiterentwicklung winkt Ihnen bei attraktiver Vergütung nach der Einarbeitung die Gelegenheit, die Vertriebsleitung sowie später Aufgaben in der Geschäftsführung zu übernehmen. Bei Erreichung der Umsatzziele erhalten Sie ein 13. Gehalt als Provision. Die angebotene Vakanz des Vertriebsmitarbeiters (m/w/d) bringt Sie zudem mit einer renommierten Kundschaft der Branche zusammen, weshalb Sie hier wissensbereichernde und nachhaltige Kontakte knüpfen können. Hierfür erhalten Sie einen Mittelklasse-Dienstwagen und die Möglichkeit, auf berufsbegleitende Weiterbildungen zu gehen, welche nach Absprache finanziert werden können.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- Wichtige Position in einem Top-Unternehmen mit Aussicht auf die Vertriebsleitung und anteilige Geschäftsführung
- Sehr attraktive Vergütung
- Ein fachlich versiertes und breit aufgestelltes Team
- Professionelle und nachhaltige Einarbeitung
- Erhalt fundierter Branchenkenntnisse und exzellenter Wissenstransfers
- Mittelklasse-Dienstwagen, 13. Gehalt bei Zielerreichung
- Weiterbildungen nach Absprache

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.

Ihre Ansprechpartnerin bei Rückfragen

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an kju@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Kathrin Jürgens

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 – 70 36 90 – 12

Fax: +49 (0)251 – 70 36 90 – 21

kju@thomann-personalberatung.de