

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter (m/w) für hochwertige Bäder in München



Das Unternehmen

Unser Auftraggeber, ein inhabergeführtes, mittelständisches Familienunternehmen der Sanitär-, Elektro- und Heizungstechnik mit Sitz in München, hat sich zunehmend auf Badgestaltung und Badmodernisierung spezialisiert. Es ist das Bestreben unseres Auftraggebers, Sanitärhandwerk und -handel mit modernen organisierten Strukturen zu verbinden und seinen regionalen Kunden im Privatbereich mehr als nur Standard anzubieten. Umfassende Handwerkskompetenz, individuelle und kreative Badplanungen, erstklassige Beratungsleistung und termingerechte Installation bietet unser Auftraggeber komplett aus einer Hand an, auf Wunsch mit allen Fliesen-, Maler- und Schreinerarbeiten. In dem Unternehmen wird Wert auf Kontinuität in der Personalpolitik gelegt, sodass man stolz auf eine geringe Mitarbeiterfluktuation ist. Zur Verstärkung des Teams und Unterstützung der Geschäftsführung suchen wir einen dynamischen, verkaufsstarken Vertriebsmitarbeiter für Badgestaltung und Badmodernisierung.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

1.9.2016

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

München

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter für Badgestaltung und -modernisierung sind Sie verantwortlich für die erfolgreiche Abwicklung von Neukundenanfragen sowie für den kontinuierlichen Ausbau des Empfehlungskreises für hochwertige Bäder mit einem Umsatzvolumen ab 20.000 Euro pro Bad.

Sie vereinbaren selbstständig Ihre Termine und überzeugen Ihre Kunden durch eine kompetente, fachliche und kreativ-gestalterische Beratung vor Ort. Anschaulich präsentieren, verhandeln und verkaufen Sie komplexe Bad- und Raumkonzepte von der Angebotserstellung über den Entwurf von 3D Plänen bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Zur Pflege der Kundenbeziehungen und der Neukundenakquise erstellen Sie in Kooperation mit der Geschäftsleitung Maßnahmenpläne, initiieren Verkaufskaktionen und/oder weitere Incentive-Events.

Nach Vertragsabschluss übergeben Sie das Projekt an den zuständigen Bau- oder Projektleiter, der die Ausführung übernimmt. Sie begleiten die Projektabwicklung im Rahmen der Kundenbeziehungspflege weiter. Zu den administrativen und organisatorischen Aufgaben Ihres Arbeitsbereiches gehören unter anderem Ihre eigene Büroadministration, das Telefonmanagement und die Pflege der Kundendateien. Kaufmännische Unterstützung erhalten Sie hierbei von der Geschäftsleitung.

Die Aufgaben im Überblick:

- Abwicklung von Neukundenanfragen sowie kontinuierlicher Ausbau des Empfehlungskreises für hochwertige Bäder mit einem Umsatzvolumen ab 20.000 Euro pro Bad
- Ausbau der Bestandskunden sowie Festigung und Förderung der Kundenbeziehungen
- eigenverantwortliche Vereinbarung von Kundenterminen inklusive einer kompetenten, fachlichen und kreativ-gestalterischen Beratung vor Ort
- Erstellung von 3D Planungen
- Präsentation, Verhandlung und Verkauf sowohl von Installationen einzelner Markenprodukte als auch komplexe Bad- und Raumkonzepte von der Angebotserstellung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss und stellen der Schlussrechnung
- aktive Mitarbeit bei der Erstellung von Maßnahmenplänen, Planung von Verkaufsaktionen und/oder weiteren Incentive-Events zur Pflege der Kundenbeziehungen und der Neukundenakquise in Kooperation mit der Geschäftsleitung
- Administration und Organisation des eigenen Arbeitsbereiches inklusive Büroadministration, Telefonmanagement und Datenbankpflege etc.
- Begleitung der Projektabwicklung im Rahmen der Kundenbeziehungspflege

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie verfügen über Branchenkenntnisse im Segment Badgestaltung und –modernisierung oder im Bereich Küchenplanung und –verkauf sowie über mindestens zweijährige Vertriebserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen. Erfahrung in der 3D Planung von Bädern oder Küchen ist wünschenswert. Neben einem hohen Maß an Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick bringen Sie ausgeprägte Kundenorientierung und Abschlussstärke mit. Um neue Kunden zu gewinnen, bauen Sie auf Ihre strukturierte und erfolgsorientierte Arbeitsweise und überzeugen durch Ihre Eigeninitiative und außerordentliche Freude an gestaltender Beratung und am Verkauf. Sie verfügen über fundiertes kaufmännisches Verständnis und haben ein Faible für Produktdesign und Architektur sowie die Fähigkeit Kunden vorausschauend zu beraten. Spaß an Teamarbeit und dem Umgang mit Menschen, Ihr gepflegtes Äußeres und der Besitz eines Pkw-Führerscheins runden Ihr Profil ab. Ein ausgeprägtes technisches Interesse ist neben methodischen Kenntnissen der Marktbearbeitung und von Vertriebsprozessen wünschenswert, jedoch kein Muss.

Must-have-skills:

- Branchenkenntnisse im Segment Badgestaltung und –modernisierung oder im Bereich Küchenplanung und -verkauf
- mindestens zweijährige Vertriebserfahrung, idealerweise in der Sanitärbranche oder im Verkauf von Küchen
- Erfahrung in der 3D Planung von Bädern oder Küchen von Vorteil, idealerweise mit der Branchensoftware „ViSosoft“
- hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick
- ausgeprägte Kundenorientierung und Abschlussstärke
- strukturierte und erfolgsorientierte Arbeitsweise
- Eigeninitiative und außerordentliche Freude an gestaltender Beratung und Verkauf
- räumliches Vorstellungsvermögen
- fundiertes kaufmännisches Grundverständnis
- Faible für Produktdesign und Architektur sowie die Fähigkeit Kunden vorausschauend zu beraten
- Spaß an Teamarbeit und dem Umgang mit Menschen
- gepflegtes und seriöses Auftreten
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills:

- ausgeprägtes technisches Interesse und Grundwissen
- Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, Akquise und des gesamten Vertriebsprozesses

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Sie erwartet nach einer strukturierten Einarbeitungsphase ein sicherer, qualifizierter Arbeitsplatz mit interessanten, anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgaben in einem Unternehmen mit einem Top-Arbeitsklima, flachen Hierarchien und einem jungen Team. Zudem erhalten Sie eine leistungsgerechte Vergütung mit attraktivem variablem Anteil. Ein Firmenhandy sowie ein adäquates Firmenfahrzeug sind selbstverständlich. Des Weiteren bietet Ihnen das Unternehmen die Möglichkeit, den Unternehmenserfolg maßgeblich mitzugestalten und sich fachlich sowie persönlich weiterzubilden.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- sicherer, qualifizierter Arbeitsplatz mit interessanten, anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgaben
- intensive und strukturierte Einarbeitung
- Top-Arbeitsklima, junges Team, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- etablierter Familienbetrieb geprägt von Herzlichkeit und einem vertrauensvollem Miteinander
- leistungsgerechte Vergütung mit attraktivem variablem Anteil
- betriebliche Altersvorsorge
- Firmenwagen, Firmenhandy
- Möglichkeit der direkten Mitgestaltung des Unternehmenserfolges
- regelmäßige Weiterbildungsprogramme

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 va@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Verena Ahlemann

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 17

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21

va@thomann-personalberatung.de