

# **REGIONALER MARKTMANAGER (w/m/d)**

## **FLIESEN - ZULIEFERINDUSTRIE**

### **Hamburg**

#### *Stellenbeschreibung*

### **1. DAS UNTERNEHMEN**

Es handelt sich um ein führendes, in Deutschland und international tätiges Unternehmen der Fliesen-Zulieferindustrie mit mehreren 100 Mitarbeitern. Der Global-Player wird dynamisch geführt, ist wachstums- und gewinnorientiert und vernachlässigt dabei seine Wurzeln als Familienbetrieb nicht .

Das Unternehmen vertreibt traditionell marktführend hochwertige Systeme für die Verlegung von Fliesen an den Handel und ist Profil- und Mattenspezialist. Der Vertrieb wird durch ein erfolgreiches Marketing unterstützt. Das Unternehmen hat aufgrund hervorragend erbrachter Leistungen auf den Gebieten Entwicklung, anwendungstechnische Beratung, reibungslose Logistik und umfassenden, zuverlässigen Service einen ausgezeichneten Ruf bei seinen Ansprechpartnern auf der ganzen Welt.

Hochmotivierte Mitarbeiter, hervorragende Produkte sowie die gesamte Geschäftslage rechtfertigen es, das Unternehmen als „erste Adresse“ zu bezeichnen und für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Entwicklung zu erwarten.

### **2. POSITION, AUFGABEN UND VERANWORTLICHKEIT**

Der regionale Marktmanager arbeitet vom Homeoffice aus und berichtet an den regionalen Verkaufsleiter. Er betreut ein Vertriebsgebiet im Großraum Hamburg selbständig, wird über die eigentliche Akquisition und das Verkaufsgeschehen hinaus auch beratend tätig und so zum kompetenten Gesprächspartner seiner Zielgruppen.

Der regionale Marktmanager trägt die Umsatzverantwortung und ist von der Akquisition bis zur Auftragserteilung für seinen Kundenstamm verantwortlich. In Abstimmung mit dem Verkaufsleiter entscheidet er in seinem Marktgebiet über Konditionen und Reklamationen sowie den Einsatz von Werbemitteln.

Beispielhaft sollen einige Schwerpunkte hervorgehoben werden, die zu dem umfangreichen Gebiet der gesamten Tätigkeit gehören:

- täglicher Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss,
- Repräsentieren des Unternehmens bei allen relevanten Zielgruppen wie Verlegebetriebe, Bauunternehmer, Bauträger und Planer
- selbständiges Herstellen von neuen Kontakten,
- Entwickeln von innovativen Vorgehensweisen zum Aufspüren von neuen Märkten,
- Aufbauen, Pflegen und Ausbauen des vorhandenen Kundenstammes,
- Erarbeiten und Realisieren des Absatz-, Umsatz- und Erlösplanes für sein Gebiet in Abstimmung mit dem regionalen Verkaufsleiter,
- Bearbeiten von Reklamationen und Koordinieren der entsprechenden Maßnahmen eventuell unter Einbeziehung anderer Abteilungen,
- permanentes Erweitern der eigenen Kenntnisse über die Marktsituation und -entwicklung im Verkaufsgebiet (Wettbewerbsentwicklung und -analyse),
- Erledigen der erforderlichen Korrespondenz mit Kunden und Interessenten.

### **3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL**

#### Ausbildung:

Eine kaufmännische Ausbildung ist wünschenswert; es kommen aber auch Handwerker infrage, kaufmännische Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

#### Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte einige Jahre Berufserfahrung im Verkauf technischer Produkte in strukturähnlichen Branchen gesammelt haben. Interessenten, die eine Tätigkeit im Umfeld von Fliesenindustrie und -handel ausüben oder Kenntnisse und persönliche Beziehungen aus den Kundengruppen (Handels- und Objektgeschäft) mitbringen, haben Vorteile.

#### Persönlichkeit:

Neben den typischen Anforderungen an einen erfolgreichen Verkäufer wie Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden, Durchsetzungsvermögen und technisches Verständnis sollen noch folgende Eigenschaften erwähnt werden:

- ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken und Handeln (verkauft abschlussicher hochpreisig),
- ist in der Lage, über seine offene, natürlich Ausstrahlung und Persönlichkeit Menschen für sich zu gewinnen und einzunehmen,
- Engagement und hohe Einsatzbereitschaft,
- selbständiges Arbeiten mit „Blick über den Tellerrand“.