

Teamleiter (m/w/d) für den Bereich Boden Holzfachhandel Großraum Berlin

Stellenbeschreibung

1. DAS UNTERNEHMEN

Wir sind eine breit aufgestellte Unternehmensgruppe, die deutschlandweit an mehr als 20 Standorten Handwerker, Hersteller von Fertighäusern, Baukonzerne, Fertigteilerwerke und Holzhändler berät und beliefert und zu den Top 3 Holzfachhändlern in Deutschland zählt.

Wir bieten Ihnen vielseitige, interessante Aufgaben mit kreativen Gestaltungsmöglichkeiten, dazu viel Freiraum für Ideen, flache Hierarchien und ein attraktives Arbeitsumfeld in einem erfolgreichen mittelständischen Unternehmen. Faire Bezahlung, individuelle Einarbeitung, umfassende Schulungen sowie Weiterbildungsmöglichkeiten sind für uns selbstverständlich.

2. POSITION, AUFGABEN UND VERANWORTLICHKEIT

Ihren Aufgaben umfassen sowohl die Beratung, Problemlösung und Betreuung von und für unsere Kunden im Sortimentsbereich Boden.

Die Erstellung, Bearbeitung und Nachverfolgung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Innendienst (2 Mitarbeiter) gehören zu Ihrem Tagesgeschäft. Der Teamleiter Boden agiert übergreifend an zwei Standorten im Großraum Berlin. Er berichtet an den Clusterleiter. Die Tätigkeit wird zum Großteil im Innendienst ausgeübt. Außendiensttermine können eigenständig nach Absprache mit einem Außendienstmitarbeiter jederzeit getätigt werden.

Im Mittelpunkt Ihrer Tätigkeit stehen die Neukunden- und Objektakquise sowie der Aufbau und die Pflege partnerschaftlicher und nachhaltiger Beziehungen zu unseren Bestandskunden. Die fachgerechte und umfangreiche Profi-Kundenberatung liegt auf den Schwerpunkten Boden.

3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung, idealerweise im Holzhandel oder baunahen Umfeld
- Sie verfügen über fachliche Beratungskompetenz im Holzhandel, insbesondere im Bereich Boden
- Im direkten Kundenkontakt beweisen Sie ein hohes Maß an Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Führungskompetenz und Fähigkeit zur Motivation von Mitarbeitern
- Sie haben eine zielorientierte, eigenverantwortliche und sorgfältige Arbeitsweise
- Sie bringen Teamfähigkeit, Einsatzbereitschaft, Zuverlässigkeit und Flexibilität mit
- Sie punkten mit Ihrer starken Kunden- und Verkaufsorientierung sowie Ihrem Organisationstalent
- Sie bringen gute EDV-Kenntnisse mit (MS Office und SAP sind von Vorteil)

-2-

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
- ist in der Lage, über seine offene und natürliche Ausstrahlung sowie seine Persönlichkeit Menschen für sich zu gewinnen und einzunehmen
- Engagement und hohe Einsatzbereitschaft