

# **VERTRIEBSMANAGER TROCKENBAU-FACHHANDEL (w/m/d)**

## *Stellenbeschreibung*

### **1. POSITION, AUFGABE UND VERANTWORTLICHKEIT**

Der Vertriebsmanager Trockenbau berichtet direkt an den Vertriebsmanager Trockenbau und Technische Isolierung.

Eine teilweise Tätigkeit aus dem Homeoffice ist möglich unter Beachtung der zu vereinbarenden Präsenzpflcht im Hauptquartier.

Die Zielsetzung der Position besteht in der strategisch-konzeptionellen und operativen Ausrichtung sämtlicher zentraler Aktivitäten Verkauf, Marketing und Logistik eines geschlossenen Produktprogramms für Trockenbau, ergänzende Produkte und dem technischen Zubehör. Vertrieb als Zentralfunktion bedeutet dabei, die angeschlossenen Unternehmen an etwa 115 Standorten in die Lage zu versetzen, sich mit dem o.g. Produktprogramm rund um den Trockenbau in deren Regionalmärkten noch erfolgreicher zu profilieren.

Beispielhaft werden einige Schwerpunkte der Tätigkeit genannt, die zu mehr als 50 Prozent bundesweit vor Ort im Außendienst an den Standorten überwiegend von den A-Händlern erfolgt:

- Entwickeln und Weiterentwickeln von Strategien für den Trockenbauvertrieb im Fachhandel,
- Erarbeiten und Weiterentwickeln von Vertriebs- und Marketingkonzepten und von Eigenmarken,
- Unterstützung bei der Akquisition neuer Unternehmen und Standorte für die Sparte Trockenbau,
- Führungsverantwortung für Vertrieb und Produkt Management,
- Erarbeiten von Planwerten und Durchführen eines geeigneten Controllings,
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und Weitergabe der Erkenntnisse an die angeschlossenen Unternehmen,
- Auf- und Ausbauen der erforderlichen Organisation und Logistik,

- Planen von vertrieblichen Maßnahmen für die angeschlossenen Unternehmen,
- Führen von Lieferantengesprächen,
- Leiten von Gremiensitzungen,
- Halten von Referaten und Vorträgen vor Fachgremien.

## **2. DAS ANFORDERUNGSPROFIL**

### Ausbildung:

Gelernter Baustoffkaufmann mit Schwerpunkt Trockenbau – möglichst mit BWL-Studium; fundierte betriebswirtschaftliche und EDV-Kenntnisse sind von größtem Vorteil; es genügt außerdem jede andere, vor allem praktische Erfahrung und Kenntnis, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen und ihn als ausgesprochenen „Vertriebsmann sowie Kenner der Trockenbauszene“ ausweist.

### Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte in einem Trockenbaugroßhandel oder in der Trockenbauindustrie langjährige erfolgreiche Berufserfahrungen mindestens 10 Jahre als Verkaufsleiter oder Produkt-Manager gesammelt oder eine Stellvertretung dieser Positionen innegehabt haben; umfassende und fundierte Markt- und Branchenkenntnisse auch internationaler Lieferanten und Märkte werden erwartet, um notwendige Qualitäten und erfolgreiche Produktstrukturen sicherzustellen.

### Persönlichkeit:

Neben dem Potential, starke unternehmerische Akzente zu setzen und Führungsaufgaben motivierend wahrnehmen zu können (mehr Manager und Motor, als Abwickler), sollen folgende Eigenschaften und Fähigkeiten genannt werden:

- mit ausgeprägter strategisch-konzeptioneller Ausrichtung gepaart mit starkem Eigenengagement arbeiten,
- selbst Initiativen ergreifen, von sich aus aktiv werden,
- sich mit starken persönlichen Akzenten auch im operativen Tagesgeschäft engagieren,
- kooperativer Teamleiter.

