

VERTRIEBS - MITARBEITER im Außendienst (w/m/d) Natursteinhandel

**Ulm, Augsburg, Oberschwaben, Allgäu und südlich bis Vorarlberg sowie
schweizerisches Grenzgebiet**

Stellenbeschreibung

1. DAS UNTERNEHMEN

Es handelt sich um eine auf Natursteine und Outdoor-Keramik für den Garten- und Landschaftsbau und den Außenbereich spezialisierte Handelsgruppe. In enger Zusammenarbeit mit zuverlässigen Partnern aus Deutschland, Europa und aller Welt wird direkt importiert. Das Sortiment umfasst 2.000 Produkte vornehmlich für den gehobenen Garten- und Landschaftsbau und im Projektgeschäft.

An mehreren Standorten in der Bundesrepublik existieren gut funktionierende Warenlager, die ein striktes Qualitätssicherungssystem konsequent umsetzen und ein Höchstmaß an Qualität, Service und Termintreue zu einem attraktiven Preis garantieren. Die baulichen und organisatorischen Gegebenheiten werden modernsten Ansprüchen gerecht. Der gute Ruf der Unternehmens-Gruppe ist in der Branche als „erste Adresse“ bekannt.

Das Unternehmen wächst und wird nach wirtschaftlichen Grundsätzen erfolgreich geführt.

2. POSITION, AUFGABEN UND VERANTWORTLICHKEIT

Der Stelleninhaber wird professioneller Gesprächspartner für Baustoff- und Natursteinhändler, Galabau-Unternehmer, Bauträger, Architekten und Planer. Dabei hat er so viele Kompetenzen wie möglich, um seinen Bereich eigenverantwortlich zu bearbeiten. Er wird durch einen Innendienst-Mitarbeiter unterstützt – beide arbeiten im „Tandem“. Es ist an den Niederlassungsleiter Süd berichten.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit, sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- durch eigene Akquisition potentielle neue Kunden und Märkte aufspüren, neue Produkte einführen,
- täglicher Verkauf durch Kundenberatung, Verhandlung und Verkaufsabschluss an den vorhandenen Kundenstamm,
- Erarbeiten von Ausschreibungen und Angeboten für Kunden und Interessenten mit dem Ziel, einen Auftrag zu erhalten,

- Überwachen der Auftragsabwicklung - insbesondere für A-Kunden,
- ständige Information an die Kunden und regelmäßige Betreuung,
- Informationen über neue Produkte im Markt Einholen durch Besuche von Ausstellungen, Messen etc.,
- Erarbeiten von Vorschlägen zur Sortimentserweiterung einschließlich Umsetzen im Markt,
- angemessene Behandlung von Reklamationen, selbständige Erledigung der Korrespondenz.

3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL

Führerschein

Ausbildung:

Lehre zum Baustoffkaufmann; es genügt auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen, zum Beispiel gelernter Garten- und Landschaftsbauer mit kaufmännischen Fähigkeiten.

Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte bereits einige Jahre erfolgreich im Außendienst tätig gewesen sein und idealerweise vertiefte Kenntnisse im Bereich Galabaustoffe gesammelt haben. Vorteilhaft wären Berufserfahrungen aus den Branchen Betonsteine, WPC, Bauchemie, andere Galabau-Produkte oder ähnliches.

Persönlichkeit:

Neben den typischen Anforderungen an einen Vertriebs-Mitarbeiter im Außendienst wie Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden und Durchsetzungsfähigkeit im eigenen Hause sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- seriöses, offenes Wesen,
- ausgeprägte Kunden- und Marktorientierung mit entsprechender Flexibilität,
- Engagement und hohe Einsatzbereitschaft,
- „über den Tellerrand schauen“.