

AUSSENDIENST- MITARBEITER (m/w/d) – Fliese
Bauchemische Industrie
Großraum Hamburg

Stellenbeschreibung

1. DAS UNTERNEHMEN

Es handelt sich um einen weltweit führenden Spezialisten für Kleb- und Dichtstofflösungen. Er wird dynamisch geführt, ist wachstums- und gewinnorientiert.

Das Unternehmen vertreibt traditionell hochwertige Dicht- und Klebstoffe mit dem Fokus auf Produktlösungen, die der Umwelt und dem Menschen Respekt entgegenbringen. 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.

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

2. POSITION, AUFGABEN UND VERANWORTLICHKEIT

Der Außendienst-Mitarbeiter arbeitet vom Homeoffice aus und berichtet an den Regionalen Verkaufsleiter. Er betreut wie seine Kollegen in der Region einen geschützten Kundenstamm selbständig. Er wird über die eigentliche Akquisition im Bereich Fliese insbesondere über den Handel an Fliesenleger beratend tätig und so zum kompetenten Gesprächspartner seiner Zielgruppen.

Der Außendienst-Mitarbeiter trägt die Umsatzverantwortung und ist von der Akquisition bis zur Auftragserteilung für seinen Kundenstamm verantwortlich. In Abstimmung mit dem Regionalen 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 Fachhändler, Verlege-Betriebe, 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 Vertriebsleiter
- Organisieren und Durchführen technisch ausgerichteter Kundenveranstaltungen
- 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 technische Ausbildung mit soliden kaufmännischen Kenntnissen ist wünschenswert; es kommen auch Kaufleute infrage.

Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte einige Jahre Berufserfahrung im Verkauf technischer Produkte in strukturähnlichen Branchen gesammelt haben. Interessenten, die eine Tätigkeit im Umfeld von Fliesen-, Parkett-, Laminat-, Baustoff-Industrie 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 und natürliche Ausstrahlung sowie seine Persönlichkeit Menschen für sich zu gewinnen und einzunehmen,
- Engagement und hohe Einsatzbereitschaft,
- selbständiges Arbeiten mit „Blick über den Tellerrand“, der ihn auch zu weiter führenden Aufgaben befähigt.