

## **Senior-Fachverkäufer Hochbau**

*Perspektive: stv. Niederlassungsleiter und/oder ein Außendienstanteil*

*Standort: südöstlich von Hamburg*

### *Stellenbeschreibung*

#### **1. DAS UNTERNEHMEN**

Es handelt sich um eine traditionelle, in ihrer Region führende Firmengruppe, die Groß- und Einzelhandel mit Produkten „raund um den Bau“ betreibt. In Zusammenarbeit mit einer leistungsstarken, bundesweit arbeitenden Gemeinschaft wurde eine hervorragende Marktposition geschaffen. Schwerpunkte im Sortiment sind die Bereiche Hochbaustoffe sowie die Produktpalette Trocken-, Galabau, Holz, Dach und Profi-Fachmarkt.

Das Unternehmen genießt bei Kunden und Lieferanten einen erstklassigen Ruf und ist für sein gutes Betriebsklima bekannt. Am Standort beginnt im Herbst diesen Jahres für das Wahrnehmen von Wachstumschancen ein umfangreicher Neu- bzw. Umbau. Mit der Fertigstellung wird im Sommer 2023 gerechnet. Der Betrieb wird in dieser Zeit weitergehen. Durch den Neubau wird die Mitarbeiterzahl am Standort auf knapp 20 steigen.

Der Sitz des Unternehmens befindet sich südöstlich von Hamburg.

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

Der Stelleninhaber berichtet direkt an den Niederlassungsleiter. Das Ziel der Einstellung besteht darin, nach einer Einarbeitungszeit die Vertretungsfunktion des Niederlassungsleiters am Standort zu übernehmen. Dabei liegt ein besonderes Gewicht im Auf- beziehungsweise Ausbau enger persönlicher Bindungen zu Bauunternehmen und Wohnungsbaugenossenschaften. Weitere Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten sind gegeben.

Aus dem umfangreichen Aufgabengebiet sollen beispielhaft einige Schwerpunkte hervorgehoben werden:

- Durch persönliche Kontakte den vorhandenen Kundenstamm noch enger an die Firma binden und durch eigene Akquisition sowie motivierende Führung der Fachverkäufer potentielle neue Kunden und Märkte aufspüren,
- permanentes Organisieren der internen Abläufe unter kostenoptimalen, Termin- und Qualitätsgesichtspunkten einschließlich der Nutzungsmöglichkeiten der vorhandenen EDV-Anlagen

- Steuern des Angebotswesens (Preispolitik) und Koordinieren der Objektgeschäfte
- Einleiten von Verkaufsförderungsaktionen sowie weiteren Marketingmaßnahmen und diese zum Erfolg führen
- Initiieren eines ständigen Informationsaustausches zu den übrigen Sortimentsbereichen
- Initiieren und Durchführen von Schulungsmaßnahmen
- Führen von Verhandlungen mit regionalen Herstellern und Lieferanten über Konditionen und Hausboni
- Entscheiden über neue Produkte als Ergänzung des bestehenden Sortiments und Entwickeln von Strategien für den erfolgreichen Abverkauf

### **3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL**

#### Ausbildung:

Lehre zum Baustoff-, Holz- oder Einzelhandelskaufmann; fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse; es genügt aber auch jede andere vor allem praktische Erfahrung und Kenntnis, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen; Kenntnisse in der EDV-Anwendung werden vorausgesetzt.

#### Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte als erfolgreicher Verkäufer oder Teamleiter in einem Baustoffhandel (Vollsortimenter) einige Jahre Berufserfahrungen im Roh-/Hochbau-Sortiment gesammelt haben; erste Führungserfahrungen sind von Vorteil.

#### Persönlichkeit:

- Seriöses, gestandenes Auftreten
- „hungrig“ auf Erfolg und mitten im Verkaufsgeschehen
- Stark ausgeprägtes positives, verkäuferisches und unternehmerisches Denken und Handeln („mehr Motor, als Abwickler“)
- Engagierte, vorbildliche Einsatzbereitschaft für die Firma

#### **4. DAS ANGEBOT**

- Auf uns ist Verlass: Der starke Zusammenhalt ist die Grundlage für unseren Erfolg
- Familienfreundliche Arbeitszeiten
- Während wir jeden Tag für unsere Kunden 100 % geben, sollen unsere Mitarbeiter nicht zu kurz kommen und deshalb erwarten Sie eine umfangreiche Einarbeitung ab dem ersten Tag und diverse Entwicklungsmöglichkeiten  
Ergebnisorientierung ist ein Muss, wird aber auch entlohnt. Über Ihr attraktives Gehalt hinaus bieten wir Ihnen freiwillige Sonderzahlungen, Prämien und die Bezuschussung vermögenwirksamer Leistungen
- Sonderkonditionen auf alle Produkte im Gesamtsortiment
- Spezielle Mitarbeiterangebote (Corporate Benefits)
- Kommunikation auf Augenhöhe: Wir schätzen Vorschläge, Wünsche und Ideen unserer Mitarbeiter
- Insgesamt erwartet Sie eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeit in einem engagierten, jungen Team sowie moderne EDV und Arbeitsmittel
- Weiterbildung / Schulung / Trainings
- Möglichkeiten für Aufstiegschancen