

VERTRIEBSMITARBEITER im Innendienst (w/m/d) Holz

Niedersachsen

Stellenbeschreibung

1. DAS UNTERNEHMEN

Es handelt sich um eine auf Baustoff- und Holzfachhandel spezialisierte Unternehmensgruppe. Das Sortiment umfasst über 70.000 Produkte sowie kompetente Beratung und professionelle Dienstleistung für Profikunden und private Heimwerkende. Das Team Holz, Dach und Fassade wächst und sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt Verstärkung.

2. POSITION, AUFGABEN UND VERANTWORTLICHKEIT

Der Stelleninhaber ist als Vertriebsprofi im Innendienst verantwortlich für die Betreuung des Kundenstammes, sowie den Auf- und Ausbau der Holz-Abteilung für die Zielgruppe Zimmerer, Holzbauer und Dachdecker. Dabei hat er so viele Kompetenzen wie möglich, um seinen Bereich eigenverantwortlich zu bearbeiten. Er berichtet regelmäßig an den Teamleiter.

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

- Überregionale Zusammenarbeit mit dem Spartenverantwortlichen Dach & Holz
- Sicherstellung der Erreichung von Verkaufszielen hinsichtlich Umsatz, Ertrag und Kundenorientierung
- Pflege des bestehenden Kundenstammes und systematische Akquise neuer B2B-Kunden in diesen Zielgruppen
- Beratung und Betreuung eines definierten Kundenkreises
- Führung von Verhandlungen und Verkaufsgesprächen, Angebotserstellung und -abwicklung
- Reklamationsbearbeitung
- Sortimentspflege

3. DAS ANFORDERUNGSPROFIL

Ausbildung:

Kaufmännische Ausbildung; es genügt auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen, zum Beispiel gelernter Zimmerer oder Holzbauer mit kaufmännischen Fähigkeiten.

Berufliche Erfahrung:

Der Interessent sollte bereits einige Jahre erfolgreich im Vertrieb tätig gewesen sein und idealerweise vertiefte Kenntnisse im Bereich Holz gesammelt haben.

Persönlichkeit:

Neben den typischen Anforderungen an einen Vertriebsmitarbeiter im Innendienst wie gutes Zahlenverständnis und Kommunikationsstärke sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- Eine ausgeprägte Kundenorientierung, Begeisterung für den Verkauf und Verhandlungsgeschick
- Gute Kenntnisse in MS Office sowie im Umgang mit Warenwirtschaftssystemen sind von Vorteil
- Teamfähigkeit

Sonstiges:

Gute EDV-Kenntnisse (Word, Excel, Warenwirtschaftssysteme)