

Die **ReSus Consult GmbH** ist eine erfolgreich operierende Personalberatung in spezialisierten Branchen als eigenständige Geschäftsfelder. Engagiert, qualifiziert, technisch orientiert sowie international vernetzt führen wir Ihre Besetzungen von Fach- und Führungskräften bis hin zur Vorstandsebene aus. Nachhaltigkeit **-sustainable success-** ist unser Markenzeichen.

Vertriebsleiter Deutschland - Bauelemente (m/w/d)

ID: SHK22059

Unser Kunde ist ein führender europäischer Hersteller für innovative Bauelemente und Industrie-Formteile und bietet weltweit individuelle Lösungen aus hochwertigen Holzwerkstoffen an. Die breite Produktpalette umfasst die Segmente Fassaden- und Balkenelemente, Terrassenbeläge und hochwertige Federleisten für diverse Anwendungsbereiche. Langjährige Marktpräsenz mit ausgezeichneter Reputation und individueller Service sind Grundlage für den stetigen Unternehmenserfolg.



Einsatzort

Mitteldeutschland (Thüringen, Sachsen-Anhalt und Sachsen)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Leitung des Vertriebs Deutschland mit Schwerpunkt Fachhandel und Objektvertrieb
- Budget-, Ergebnis- sowie Führungsverantwortung auf nationaler Ebene
- Proaktive Vertriebsaufgaben gemeinsam mit Außendienstmitarbeitern und Industrievertretungen
- Key Account von Schlüsselkunden mit aktiver Marktbearbeitung
- Stetige Optimierung und Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Stärkung und Positionierung der Vertriebsmarke
- Zusammenarbeit Objektbetreuung im Key Account Bereich
- Übernahme und Weiterführung bestehender Kundenbeziehungen
- Impulsgeber von neuen Markt- sowie Kundenbeziehungen
- Vertriebsrepräsentant bei Schulungs- und Fachveranstaltungen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung im Umfeld Bau- und Holzwerkstoffe bzw. vergleichbare Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung in Vertriebsfunktionen im Baustoff-Fachhandel
- Nachweisliche (dezentrale) Führungserfahrung sowie nationale Reisebereitschaft
- Kommunikationstalent mit Fähigkeiten zur Eigen- und Teammotivation
- Vertriebsstärke, Durchsetzungsvermögen, Verbindlichkeit, Teamplayer
- Ausgeprägte Beratungs- und Kunden- sowie Ergebnis- und Zielorientierung
- Souveräner Auftritt als Vertriebspersönlichkeit
- Sicherer Umgang mit ERP, CRM und Office Tools
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau und konversationssichere Englischkenntnisse

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem dynamischen, innovativen und flexiblen Familienunternehmen
- Attraktive und leistungsgerechte Vergütung
- Neutraler PKW zur privaten Nutzung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen
- Freundliche Arbeits- und Teamatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen:

- Aussagekräftiger Lebenslauf (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Angaben zu Gehaltsvorstellung, Mobilität und Verfügbarkeit (gern auch via Mail)
- Arbeitszeugnisse und ggfs. Zwischenzeugnis (pdf)
- Ausbildungs- und / oder Qualifikationsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen unter bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten neben unseren Datenschutzbestimmungen auch eine verbindliche und zeitnahe Rückmeldung.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen unser Consultant jederzeit gerne zur Verfügung. Ihr Ansprechpartner für das **Geschäftsfeld SHK Gebäudetechnik** in unserem Hause ist

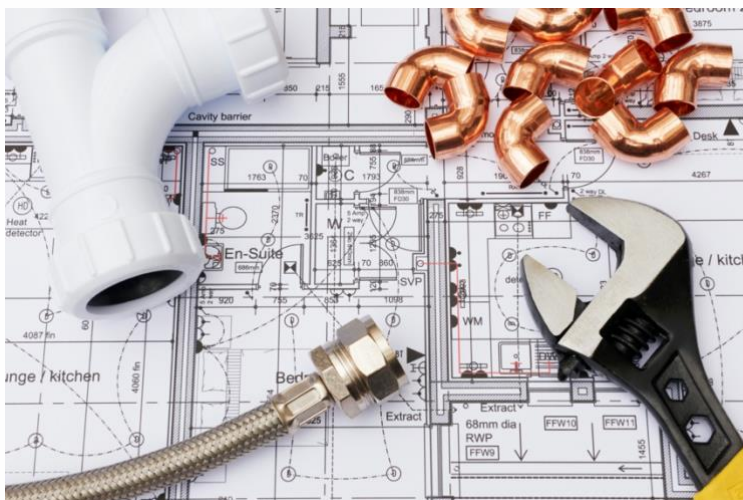
ReSus Consult GmbH
Personalberatung

Herr
Andreas Dohrmann
Raiffeisenstr. 5a
53797 Lohmar

+49.2241.240922.56
www.resus-consult.de



Werden Sie Follower in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz



Disclaimer: Zur verbesserten Lesbarkeit haben wir hier nur eine Geschlechtsform verwendet. Da wir konform mit AGG und Gleichberechtigungsgesetz handeln, sind natürlich alle Geschlechtsformen ganz neutral angesprochen - Alter, Herkunft usw. sind keine Entscheidungsmerkmale.