Die **ReSus Consult GmbH** ist die im **Bauwesen** erfolgreich operierende Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern **BAU** und **SHK Gebäudetechnik** bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf **Nachhaltigkeit** - **sustainable success** – ist unser Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst **menschlich** | **verbindlich** | **kompetent** | **nachhaltig** | **vertraulich**.

ReSus Consult GmbH
SUSTAINABLE SUCCESS

Niederlassungsleiter Baustoffhandel (m/w/d)

Hochbau | Tiefbau

ID: BW26004

Unser Kunde ist ein bundesweit tätiger Baustoff-Fachhändler mit zahlreichen Standorten, die sowohl regional wie auch national in unterschiedlichen Spezialisierungsgraden aufgestellt sind. Das Sortiment umfasst alle generalistischen Bereiche des Hoch- und Tiefbaus sowie der angrenzenden Gewerke wie z.B. GaLaBau. Besonders Profikunden schätzen die Expertise und Zuverlässigkeit dieses spezialisierten Fachhändlers für Baustoffe. Ein stetig wachsendes Portfolio an Services und praxisorientierten Innovationen ist für Garant für die Erfolgsgeschichte dieses bekannten Baustoffhandelsunternehmens.

Einsatzort

Raum Emsland / Münsterland

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Niederlassungsleiter Baufachhandel mit optionalen Schwerpunkten im Hochbau bzw. im Tiefbau (Bestand- wie auch Erweiterungssortimente)
- Disziplinarische und fachliche Führung aller Standortmitarbeiter mit Gesamtverantwortung
- Vertriebsspezialist für Geschäfts- und Schlüsselkunden einschließlich proaktiver Vertriebsaufgaben und Management von Schlüsselkunden- und Lieferantenbeziehungen, Einkaufs- und Preisverhandlungen fokussierter Projektumsetzungen
- Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung zur Erreichung der Unternehmensziele mit allen Budget-, Ergebnis- und Führungsthemen mit effizienter Warenbewirtschaftung und zukünftig strategischen Sortimentserweiterungen als Ergänzungssortimente
- Stetige Optimierung aller operativen Abläufe im Fachhandel, einschließlich Personalmanagement und Sicherstellung eines exzellenten Kundenservice
- Weiterführung bestehender Kundenbeziehungen und Aufbau neuer Kunden- und Industriebeziehungen für die Niederlassung
- Impulsgeber bei der Planung und Umsetzung von Verkaufs- und Marketingstrategien sowie Organisation und die Durchführung von Marketing-, Schulungs- und Fachveranstaltungen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung; Studium der Betriebswirtschaft / Bauingenieurwesen oder ähnliche Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Baustoffen mit fundierten Kenntnissen im Bereich von Handelsprodukten (generalistische Produktkenntnisse wünschenswert)
- Fähigkeit zur Eigen- und Teammotivation im Baufachhandel
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Durchsetzungsvermögen, Teamfähigkeit
- Ausgeprägte Ergebnis- und zielorientierte Denkweise im Vertrieb
- Sicherer Umgang mit ERP- und Office-Tools
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem modernen, dynamischen Handelsunternehmen mit hohem Gestaltungsspielraum und Entscheidungskompetenz
- Attraktive Vergütung und vermögenswirksamen Leistungen, sowie betrieblicher Altersversorgung, 30 Tage Urlaub, Bereichs- und Firmenevents usw.
- Individuelle Kompetenzstärkung sowie Mentorenprogramm möglich
- Attraktive Mitarbeitervorteile wie Mitarbeiterrabatte, Corporate Benefits und weitere Zusatzleistungen wie z.B. Job-Bike / Mitarbeiterrabatte und einiges mehr
- Freundliche und familiäre Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch:

- Aussagekräftiger Lebenslauf in deutscher Sprache (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 auf die Mailadresse Bewerbermanagement **bewerbung@resus-consult.de** mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten verbindlich und zeitnah Rückmeldung nebst unseren Datenschutzbestimmungen.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Schnitzler für das **Geschäftsfeld Bau (Tiefbau | Hochbau | Ingenieurbau | Infrastrukturbau)** gern jederzeit zur Verfügung.

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen

Dipl.-Ing.
Ralf Schnitzler
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg

+49.2241.92278.40
Über mich - Vita Experte Bau | www.resus-consult.de

Werden Sie **Follower** in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz im Bauwesen mehr!!

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, Religion usw. sind keine Entscheidungsmerkmale bei RSC und unseren Kunden / Mandanten.