

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

Innendienst Fachhandel Tiefbau (m/w/d)

ID: BW26014

Unser Mandant ist ein deutschlandweit führender Baustoffhändler in generalistischen wie auch spezialisierten Fachbereichen. Der Tiefbau im Kanal- und Straßenbau wie auch der Garten- und Landschaftsbau sind eine der Spezialisierungen im Infrastruktursegment. Als Teil einer europaweit erfolgreich agierenden Handelsgruppe bietet das Unternehmen ein vielseitiges Produktsortiment sowie fundierte technische Beratung für Investoren und Bauunternehmen. Gelebte Kundennähe, serviceorientierte Prozesse und engagierte sowie spezialisierte Teams vor Ort machen diesen Fachhändler bundesweit zu einem verlässlichen Partner im Bauwesen.



MEHR INFOS UNTER: WWW.RESUS-CONSULT.DE/BW26014

Einsatzort: bundesweit
(standortspezifische Möglichkeiten)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Vertriebsspezialist im Innendienst für Geschäftskunden im Tiefbauhandel, einschließlich Vertriebsaufgaben und Lieferantenbeziehungen, Einkaufs- und Preisverhandlungen im Lager- sowie Objektgeschäft
- Erstellung von Angeboten inkl. Nachverfolgung und Auftragsbestätigungen sowie die professionelle Abwicklung von Projekten einschließlich der Reklamationsbearbeitung
- Koordination und Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und externen Partnern
- Technische Beratung der Kunden im Bereich gesamten Sortimentsbereich des Tiefbaus
- Pflege und Verwaltung von Projektdaten und -Dokumentationen im Unternehmenssystem
- Unterstützung der Kollegen im Außendienst bei der Umsetzung von Kundenanforderungen
- Mitarbeit 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 im Bau- oder Handelsumfeld oder ähnliche Qualifikationen
- Berufserfahrung im Vertrieb von Baustoffen im Tiefbau vorzugsweise aus dem Projekt- bzw. Lagergeschäft wünschenswert
- Kundenorientierung, Durchsetzungsvermögen, Kommunikationsfähigkeit
- Strukturiertes Arbeiten, Teamfähigkeit, Belastbarkeit
- Sicherer Umgang mit ERP- und Office-Tools
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem modernen Handelsunternehmen
- Unbefristeter Arbeitsvertrag und leistungsorientierte Vergütung
- Moderne Arbeitsmittel werden zur Verfügung gestellt
- 30 Tage Urlaub sowie vielzählige attraktive Mitarbeitervorteile (Rabatte, E- Bike Leasing)
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten werden gefördert
- Freundliche, kollegiale (Team)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 des Bewerbermanagements bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu oder nutzen Sie direkt den Link in unserem Bewerbermanagementportal als [Direktbewerbung](#) mit einem Klick.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Grete für das **Geschäftsfeld Bau (Tiefbau | Fachhandel)** gern jederzeit zur Verfügung.

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen



Dipl.-Kfm.
Achim Grete
Weierstraße 14-16
53721 Siegburg



+49.157.58033433 | www.resus-consult.de

