



Stellenausschreibung Vertriebs-Außendienst

- Für die Vertriebsgebiete:
- Südbayern • Österreich
 - Niedersachsen / Hessen
 - Berlin / Brandenburg / Mecklenburg-Vorpommern
 - Sachsen-Anhalt / Thüringen / Sachsen

Eintrittstermin: Zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Arbeitszeit: Vollzeit

Ihre Aufgaben

- Kunden-Betreuung eines bestehenden Händlernetzwerks
- Eigenverantwortlicher Auf- und Ausbau eines Vertriebsgebiets
- Pflege und Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen im Bereich Handwerk, Bauunternehmen, Architektur und Beratung der verarbeitenden Kunden (Holzbauer, Zimmereien, usw.)
- Zusammenarbeit mit Verbänden und Innungen
- Preisgestaltungen sowie Angebots- und Auftragsbearbeitung
- Marktbeobachtung und Analyse der regionalen Markt- und Wettbewerbssituation, Identifikation von Geschäftspotenzialen
- Teilnahme an Messen, Veranstaltungen und Schulungen zur Präsentation unserer Produkte und zur Erweiterung des Netzwerks
- Reporting: Regelmäßige Berichterstattung über Verkaufsaktivitäten, Markttrends und Kundenfeedback an die Vertriebsleitung

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise im Bereich Bauwesen, Architektur oder Holztechnik
- Mehrjährige Erfahrung im Außendienst, vorzugsweise im Vertrieb von Baustoffen oder Dämmmaterialien
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Holzbau und nachhaltiges Bauen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Reisebereitschaft innerhalb der genannten Vertriebsgebiete

Wir bieten

- Eine verantwortungsvolle und vielseitige Aufgabe in einem modernen Industrieunternehmen
- Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung
- Gestaltungsspielraum für eigene Ideen und Weiterentwicklungen
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine offene Unternehmenskultur