



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Eintrittstermin suchen wir für einen unserer Klienten:

Unser Klient?

Unser Kunde ist ein leistungsstarker, überregional tätiger, inhabergeführter Unternehmensverbund mit mehreren Niederlassungen in Deutschland und einer mehr als einem halben Jahrhundert währenden Firmenhistorie.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 14.00 Uhr und 17.00 Uhr persönlich unter folgender Mobilnummer zur vertraul. Verfügung: +49 170 2080265

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte abschliesslich via Email an:

HFM-06-12@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Aktueller Stand?

Den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung finden Sie bitte stets unter:

www.HolzHeadHunter.de

**HCN
HolzConsulting | HolzHeadHunter**

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Holzfachmann (m/w) „Parkett & Bodenbeläge“ im Aussendienst - Großraum Dachau/München

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus dem Fachbereich „Parkett & Bodenbeläge“, welcher neben gelebter Fachkompetenz, optimalerweise auch eine enge persönliche Vernetzung mit den regionalen Marktteilnehmern mitbringt. Als idealer Bewerber sollten Sie bereits erste Erfahrungen auf der Vertriebs- oder auch Dienstleistungs-Seite in einem Fachunternehmen der Bodenbelagsbranche gesammelt haben, welches bereits teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Parkett, Laminat, Kork, PVC u.ä.

Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase durch das stets engagierte und erfolgreiche Bestandsteam werden Sie das Unternehmen im operativen Vertrieb selbstverantwortlich im Grossraum Dachau / München nach aussen hin vertreten und sich hierbei auch für die aktive Erschliessung weiterer profitabler Geschäftsfelder mitverantwortlich zeigen.

Ihre Aufgaben:

- Vertriebsausbau des Fachhandelbereiches „Parkett & Bodenbeläge“
- Betreuung & Pflege von Bestandskunden (z.B. regionale Bauträger)
- Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue regionale Verkaufsgebiete & Kundengruppen
- Bauherrenberatung
- Materialdisposition und entsprechende Einkaufsverhandlungen
- Auftragskalkulation und Baustellenüberwachung
- Aufmaßerstellung, Feuchtigkeitsmessungen u.ä.
- Koordination und enge Zusammenarbeit mit Subunternehmern

Ihr fachliches Profil:

- Ihre bisherige, beruflich erfolgreiche Entwicklung fand hauptsächlich im Bereich der Bodenbelagsbranche oder auch im regionalen Umfeld des Schreiner- bzw. Tischler-Handwerks statt
- Sie können einen kaufmännischen Abschluss, eine abgeschlossene Ausbildung im Holzverarbeitenden Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation vorweisen

Ihr persönliches Profil:

- Ausgeprägtes händlerisches und kaufmännisches Talent
- Sicheres und verbindliches Auftreten - sowohl im persönlichen, als auch im telefonischen Kontakt
- Kunden- und Ergebnis-Orientierung
- Verhandlungsgeschick und Kontaktstärke

Die organisatorische Ausübung Ihrer Tätigkeit kann anteilsweise von Ihrem HomeOffice aus erfolgen - verbunden mit einer operativen, für den Aussendienst üblichen, regionalen Reisetätigkeit.

Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung geboten. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen zudem ein Firmenfahrzeug der Mittelklasse zur Verfügung gestellt.