



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten

Verkaufsprofi Holz (m/w) im Innendienst

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 ausschliesslich via Email an:

VPID-03-13@holzconsulting.de

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

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 unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung unter:

www.HolzHeadHunter.de



HCN

HolzConsulting | HolzHeadHunter
84028 Landshut/München

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

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

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus den Vertriebsbereich „Holzwerkstoffe“, welcher neben echter Fachkompetenz auch eine persönliche Vernetzung mit den jeweilig relevanten Marktteilnehmern mitbringt. Im Idealfall haben Sie bereits erste Vertriebserfahrungen bei einem Unternehmen der Holz(werkstoff-)Branche gesammelt, welches bereits teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: Schnittholz, Konstruktionsvollholz, Brettschichtholz, Abbund, Holz im Garten usw.

Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie das Unternehmen im operativen Vertriebs-Innendienst selbstverantwortlich im Rahmen der gemeinsam festgesetzten Preisgestaltung vertreten. Ihr Ziel ist es hierbei die bestehenden Marktanteile zu sichern und diese plangemäss weiter auszubauen. In diesem Zusammenhang überwachen Sie zudem eigenverantwortlich die Kreditlimits Ihrer Kunden und gewährleisten gleichzeitig deren angemessene Einhaltung.

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb der unternehmensseitig äusserst breiten Produktpalette
- Ausbau des Verkaufsbereiches und der aktuellen Marktposition durch die systematische Betreuung der bestehenden Kunden
- Professionelle Akquisition neuer Kunden
- Regelmässige telefonische Betreuung der wichtigen Stammkunden
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlung und Auftragsabwicklung - inkl. etwaiger Reklamationsbearbeitung
- Koordination der jeweiligen Produktions- und Liefertermine
- Konsequente Neuaquisition mit Blick auf langfristige und partnerschaftliche Kooperationen
- Verantwortlichkeit für die Marktbeobachtung und die Umsetzung von Marketingaktivitäten im Verkaufsgebiet
- Teamübergreifende Erarbeitung von individuellen Kundenlösungen
- Eigenverantwortlichkeit im Hinblick auf die Absatz- und Umsatzziele

Ihr fachliches Profil:

- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung bzw. gleichwertige Qualifikationen im (holz-)wirtschaftlichen Bereich
- Ihre bisherige mindestens 2- bis 3-jährige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil im Bereich „Vertrieb“ statt
- Sicherer Umgang mit MS-Office

Ihr persönliches Profil:

- Telefonisches Verhandlungsgeschick und Kontaktstärke, um seitens Ihrer Kunden stets als fachkompetenter Partner wahrgenommen zu werden
- Verbindliches Auftreten mit besten verkäuferischen Fähigkeiten - insbesondere Abschlußstärke
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit sehr guten Deutsch-Kenntnissen in Wort & Schrift
- Praxisorientiertes Arbeiten und flexible Einsatzbereitschaft

Ihre überwiegende Tätigkeit wird direkt am Unternehmensstandort, welcher sich zentral in Deutschland (*Grossraum Hessen*) befindet, erfolgen. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung in einem breit am Markt aufgestellten und wachstumsorientierten Unternehmen geboten.