



Mitarbeiter/in Vertriebsaußendienst Baustoffindustrie

Unser Kunde ist eine langjährig etablierte Unternehmensgruppe der Baustoffindustrie im Norden und Osten Deutschlands sowie in Teilen Osteuropas. In der Unternehmenszentrale am Standort Berlin wird der in Verbindung mit einem mittelfristig anstehenden Generationswechsel stehenden Nachfolgeplanung bereits frühzeitig Rechnung getragen und eine zusätzliche Funktion im Vertriebsaußendienst geschaffen. Der neue Kollege (m/w/d) wird Zeit zur Einarbeitung und Übernahme von Bestandskunden haben, um später einen der mittelfristig ausscheidenden Kollegen zu ersetzen. Das heutige Team berichtet direkt an die Geschäftsführung und betreut große und mittelständische Kunden in Berlin und dem Umland.

Unsere Herausforderung an Sie

- Qualifizierte Beratung und Verkauf innerhalb der gesamten Produktpalette an Transportbeton und Zementestrichen sowie fachkompetente Beratung und Betreuung der Klientel; im Schwerpunkt Bestandskundenbetreuung, vereinzelt auch Neukundengewinnung
- Reisetätigkeit ca. 40-50% in Berlin und dem Umland
- Objekterfassung (Lage/Zulieferwege, Bodenbeschaffenheit, Beton-/Estrichzusammensetzung etc.), Baustellenerstbesuche, technische Erstberatung und Bestandsaufnahme sowie Bearbeitung von Ausschreibungen oder Mailanfragen
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten/Auftragsbestätigungen in Zusammenarbeit mit weiteren internen Abteilungen
- Überwachung der Terminierung der ordnungsgemäßen Lieferungen; bei Großprojekten regelmäßige Baustellenbesuche; ggf. Zusatzzlieferungen inkl. Kalkulation bei Nachtragsbearbeitungen; Projektcontrolling
- Troubleshooting und Beschwerdemanagement
- Regelmäßiges Reporting an den vorgesetzten Geschäftsführer sowie Einpflegen der relevanten Daten in das Reportingsystem
- Ggf. Übernahme von Teilverantwortungen je nach fachlichem Hintergrund und Neigung (idealerweise Anlagentechnik)
- Mitwirkung bei der Organisation und Durchführung von Veranstaltungen (Messeauftritte, Kundenveranstaltungen etc.); Mitarbeit an der Durchführung verkaufsfördernder Maßnahmen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium des (Wirtschafts-)Ingenieurwesens mit Schwerpunkt im Bereich Bau/Steine und Erden/Maschinenbau/Verfahrenstechnik oder Studium der Wirtschaftswissenschaften mit entsprechender Affinität zur Baustoffindustrie oder der generellen Technik; alternativ relevante baustofftechnische Berufsausbildung - idealerweise mit Zusatzqualifikationen - in Verbindung mit profunder relevanter Berufserfahrung in der Bau(stoff)branche
- Mindestens 2-3 Jahre relevante Berufserfahrung in der Baubranche bzw. Baustoffbranche entweder im Vertrieb (Innen- oder Außendienst) der Projektleitung, der Bauüberwachung etc.
Alternativ gerne auch Nachwuchskräfte mit abgeschlossenem Studium des (Wirtschafts-)Ingenieurwesens und relevantem Schwerpunkt plus einschlägige studienbegleitende Tätigkeiten mit vergleichbaren organisatorischen, vertrieblichen, konzeptionellen oder technischen Aufgaben in der Bau- bzw. der Baustoffbranche sowie dem persönlichen Potenzial, sich schnell in die Spezifika sowie die Kundenbetreuung und den Vertrieb einzuarbeiten
- Fundiertes technisches und operatives Verständnis für die Branche
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Kommunikationsfähige Englischkenntnisse

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbungsunterlage, die Sie bitte unter Angabe der **Kennziffer 22-1427**, Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an uns senden. Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Alexandra Meffert gerne telefonisch zur Verfügung.

SearchPerfect HR Services GmbH & Co. KG
Wilhelm-Theodor-Römheld-Straße 14
55130 Mainz

Tel.: 06135 / 70 50 61 od. 06131 / 92 13 06
info@searchperfect.de
www.searchperfect.de