

SIEVERT SUCHT

EINEN IN SÜDDEUTSCHLAND AGIERENDEN

VERKAUFSLEITER (M/W/D) BAUCHEMIE

Wir sind ein internationaler Anbieter für nachhaltige System-Baustoffe in Premiumqualität und intelligent vernetzte Logistik aus einer Hand. Als mittelständisches Familienunternehmen sind wir mit über 1.700 Mitarbeitern an rund 60 Standorten in Deutschland, Europa, Russland und China aktiv.

UNSER ANGEBOT – IHRE CHANCE

Sie suchen nicht einfach einen Job, sondern möchten etwas bewegen? Bei uns erwartet Sie ein Umfeld, das Ihre Qualifikation und Ihren Einsatz zu schätzen weiß.

ZU IHREN AUFGABEN ZÄHLEN:

- Als Verkaufsleiter (m/w/d) übernehmen Sie die operative Führung der Außendienstmitarbeiter im Bereich Bauchemie und entwickeln die Marke hahne im Verkauf von Bauwerksabdichtungen und Balkon- und Bodenbeschichtungen
- Sie betreiben ein aktives Beziehungsmanagement zu Top- und Potentialkunden im Direktgeschäft
- Sie garantieren eine optimale Umsetzung der Vertriebsstrategie, eine kontinuierliche Auswertung der Vertriebsergebnis/Budgetvergleiche sowie die Einleitung und Überwachung effektiver Korrekturmaßnahmen
- Sie gestalten die Objektarbeit in der Verkaufsregion und führen regelmäßige Objektbesprechungen mit den verantwortlichen Mitarbeitern durch
- Die Gestaltung und Verantwortung der Preisfindung in Ihrer Vertriebsregion rundet Ihr Aufgabengebiet ab

WAS BIETEN SIE?

- Sie haben einen Masterabschluss in Betriebswirtschaftslehre oder bereits mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Baustoffen bzw. Produkten der Bauchemie sammeln können
- Ihre Leidenschaft für den Vertrieb und den Kundenkontakt geht einher mit einem souveränen Auftreten und einem hohen Maß an Verbindlichkeit, Durchsetzungsvermögen, Eigeninitiative und Zielstrebigkeit
- Sie verfügen über verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch

WAS WIR IHNEN BIETEN:

Als modernes Unternehmen bieten wir Ihnen mehr als eine leistungsgerechte Vergütung. Bei uns können Sie auch Mitarbeiter-Benefits wie flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten sowie Fahrrad- und Technik-Leasing nutzen. Zusätzlich bringen wir Sie mit regelmäßigen Weiterbildungen beruflich nach vorn. Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen bieten Freiräume und sorgen für effizientes Arbeiten in einem angenehmen Betriebsklima. Darüber hinaus statten wir Sie mit modernem Equipment, z.B. mit iPhone, Laptop und einem werbefreien Dienstwagen, aus.

STARTEN SIE BERUFLICH DURCH. MIT UNS.

Senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe Ihrer Kündigungsfrist und Gehaltsvorstellungen, per E-Mail (recruiting@sievert.de) oder nutzen Sie unser Online-Bewerbungsformular. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung vertraulich.

Wenn Sie vorab Fragen haben, steht Ihnen Herr Klaus Schmidt-Falk unter Tel. +49 171 3048892 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Sie!