

Stellenprofil

Vertriebsmitarbeiter Bad (m/w) für ein innovatives Unternehmen im Bereich der hochwertigen Badgestaltung im Münsterland

Das Unternehmen

Unser Auftraggeber, ein inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen der Sanitär-, Elektro- und Heizungstechnik, hat sich zunehmend auf Badgestaltung und Badmodernisierung spezialisiert. Es ist das Bestreben unseres Auftraggebers, Sanitärhandwerk und -handel mit modernen organisierten Strukturen zu verbinden und seinen regionalen Kunden im Privatbereich mehr als nur Standard anzubieten. Umfassende Handwerkskompetenz, individuelle und kreative Badplanungen, erstklassige Beratungsleistung und termingerechte Installation bietet unser Auftraggeber komplett aus einer Hand, auf Wunsch mit allen Fliesen-, Maler- und Schreinerarbeiten. Zur Verstärkung des Teams und Unterstützung der Geschäftsführung suchen wir einen dynamischen, verkaufstarken Vertriebsmitarbeiter für Badgestaltung und Badmodernisierung.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:	1.1.2015 oder später	Anstellung:	Festanstellung in Vollzeit
Arbeitsort:	Münsterland	Reisetätigkeit:	Schwerpunkt Münsterland (Radius 30 km)

Ihre Aufgabenstellung

Als Vertriebsmitarbeiter für Badgestaltung und -modernisierung sind Sie verantwortlich für die Neukundenakquise mit dem Ziel, hochwertige Bäder mit einem Umsatzvolumen ab 20.000 Euro pro Bad neu abzuschließen. Zu Ihren Aufgaben gehören der kontinuierliche Ausbau des Empfehlungskreises sowie die gezielte Neukundenakquise. Sie vereinbaren selbstständig Ihre Termine und überzeugen Ihre Kunden durch eine kompetente, fachliche und kreativ-gestalterische Beratung vor Ort. Anschaulich präsentieren, verhandeln und verkaufen Sie sowohl Installationen einzelner Markenprodukte als auch komplexe Bad- und Raumkonzepte („Wellnessoasen“) von der Angebotserstellung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss. Zur Pflege der Kundenbeziehungen und der Neukundenakquise erstellen Sie eigeninitiativ Maßnahmenpläne, initiieren Verkaufskaktionen und/oder weitere Incentive-Events.

Nach Vertragsabschluss übergeben Sie das Projekt an den zuständigen Bau- oder Projektleiter, der die Ausführung übernimmt. Sie begleiten jedoch die Projektabwicklung im Rahmen der Kundenbeziehungspflege weiter. Zu den administrativen und organisatorischen Aufgaben Ihres Arbeitsbereiches gehören unter anderem Ihre eigene Büroadministration, das Telefonmanagement und die Pflege der Kundendateien. Kaufmännische Unterstützung erhalten Sie hierbei von den beiden Geschäftsführern.

Die Aufgaben in Kurzform:

- Neukundenakquise sowie kontinuierlicher Ausbau des Empfehlungskreises für hochwertige Bäder mit einem Umsatzvolumen ab 20.000 Euro pro Bad
- Vereinbarung von Kundenterminen inklusive einer kompetenten, fachlichen und kreativ-gestalterische Beratung und Betreuung der Kunden vor Ort
- Präsentation, Verhandlung und Verkauf sowohl von Installationen einzelner Markenprodukte als auch komplexe Bad- und Raumkonzepte von der Angebotserstellung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Erstellung von Maßnahmenplänen, Planung von Verkaufsaktionen und/oder weitere Incentive-Events zur Pflege der Kundenbeziehungen und der Neukundenakquise
- Administration und Organisation des eigenen Arbeitsbereiches inklusive Büroadministration, Telefonmanagement und Datenbankpflege etc.
- Begleitung der Projektabwicklung im Rahmen der Kundenbeziehungspflege

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie sind Techniker oder Meister und/oder verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung sowie eine mehrjährige Vertriebserfahrung mit nachweisbaren Vertriebserefolgen, idealerweise in der Branche, gern aber auch in vergleichbaren Handwerken.

Mit Ihrem technischen Verständnis und Interesse und Ihrer sympathischen Art überzeugen Sie jederzeit, wenn es darum geht, Bestandskunden auszubauen sowie Erfolg versprechende Kundenbeziehungen zu festigen und zu fördern. Um neue Kunden gewinnen zu können, besitzen Sie fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, der Akquise und des gesamten Vertriebsprozesses. Sie verfügen über ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und diplomatischem Verhandlungsgeschick, gepaart mit einer außerordentlichen Kundenorientierung und Abschlussstärke. Darüber hinaus überzeugen Sie durch Eigeninitiative, Ihre Arbeitsweise ist strukturiert und erfolgsorientiert. Idealerweise haben Sie ein Faible für Designprodukte und Architektur, in jedem Fall jedoch eine außerordentliche Freude an gestaltender Beratung und Verkauf. Aufgrund der in dieser Funktion gegebenen Reisetätigkeit ist der Besitz eines Pkw-Führerscheins unabdingbar.

Must-have-skills:

- Techniker oder Meister und/oder eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- mehrjährige Vertriebserfahrung mit nachweisbaren Vertriebserefolgen, idealerweise in der Branche
- ausgeprägtes technisches Verständnis und Interesse
- Ausbau der Bestandskunden und Festigung und Förderung der Kundenbeziehungen
- fundierte Kenntnisse über Methoden der Marktbearbeitung, der Akquise und des gesamten Vertriebsprozesses
- hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und diplomatisches Verhandlungsgeschick
- außerordentliche Kundenorientierung und Abschlussstärke
- eigeninitiativ, strukturierte und erfolgsorientierte Arbeitsweise
- außerordentliche Freude an gestaltender Beratung und Verkauf
- Besitz eines Pkw-Führerscheins

Nice-to-have-skills:

- Branchenkenntnisse im Segment Badgestaltung und -modernisierung
- Faible für Produktdesign und Architektur

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Sie erwartet ein sicherer, qualifizierter Arbeitsplatz mit interessanten, anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgaben in einem Unternehmen mit einem Top-Arbeitsklima, flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen. Zudem erhalten Sie eine leistungsgerechte Vergütung mit attraktivem variablem Anteil, Urlaubs- und Weihnachtsgeld inklusive. Ein Firmenhandy sowie ein adäquates Firmenfahrzeug, welches auch privat genutzt werden kann, sind selbstverständlich. Desweiteren bietet Ihnen das Unternehmen die Möglichkeit, den Unternehmenserfolg durch Ihre selbstständige, eigenverantwortliche Arbeit maßgeblich mitzugestalten.

Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- ein sicherer, qualifizierter Arbeitsplatz mit interessanten, anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgaben
- Top-Arbeitsklima, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- eine leistungsgerechte Vergütung mit attraktivem variablem Anteil sowie Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- ein Firmenwagen, der auch privat genutzt werden kann
- ein Firmenhandy
- Arbeiten mit Eigenverantwortung
- Mitgestaltung des Unternehmenserfolges

Ihr Ansprechpartner

Bei Interesse senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit dem frühestmöglichen Eintrittstermin an michael.thomann@ts-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Michael Thomann

Geschäftsführer

T&S Personalberatung

Berliner Platz 8

D-48143 Münster

michael.thomann@ts-personalberatung.de

T.: +49 (0)251 - 70 36 90 - 10

F.: +49 (0)251 - 70 36 90 - 19

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.