



---

## Sales Manager Fassade (m/w) - Region Norddeutschland -

---

**Unternehmen** • International führendes Unternehmen der keramischen Industrie mit Kernkompetenz in der Herstellung und im Vertrieb keramischer Belagsmaterialien für den Wohn- und Objektbereich. Umfassendes Sortiment in großer Farb- und Formatvielfalt für das gesamte Spektrum der architektonischen Verwendung. Ausgereifte Konzepte und fundiertes Know-How qualifizieren das Unternehmen zum „keramischen Problemlöser“ ebenso wie kontinuierliche Innovation, hohe Investitionen in modernste Fertigungstechnologie und ständige Verbesserung der Produktqualität.

**Position** • Sales Manager (m/w) Fassade. Zuständig für die Beratung und Betreuung wichtiger Schlüsselkunden wie Architekten, Fassadenplanern, Fassadenbauern und Investoren im zugeteilten Vertriebsgebiet Norddeutschland (Hamburg, Bremen, NRW, Berlin, Schleswig-Holstein, Niedersachsen). Dem Geschäftsbereichsleiter Fassade unterstellt und berichtend. Einsatz vom Home Office aus. Adäquate und erfolgsorientierte Vergütung, Firmenwagen auch zur privaten Nutzung.

**Aufgabe** • Vermarktung der Fassadenprodukte im zugeteilten Vertriebsgebiet unter Erfüllung aller Verkaufsziele der Gesellschaft. Umsatz- und Ergebnisverantwortung. Identifikation und Auswahl potentieller Akquise-Projekte im Bereich „Objektgeschäft Fassade“ sowie gezielte aktive Ansprache neuer Kunden und Durchführung von Erstgesprächen mit Neukunden sowie Ausbau und Pflege bestehender Kundenbeziehungen, insbesondere Betreuung und technische Beratung der Schlüsselkunden. Angebotspräsentation und Auftragsverhandlung. Preis- und Konditionsvereinbarung mit Kunden für Einzelprojekte. Regelmäßige und zeitnahe Pflege der Akquise-Liste, Objektverfolgung. Auftragsübergabe zur operativen Auftragsabwicklung an und Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst in allen Projektphasen. Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Erstellung von Trendanalysen und jährlichen Umsatz- und Absatzprognosen.

**Profil** • Sie verfügen über eine abgeschlossene technische Grundausbildung (Ingenieur, Techniker) im Bauwesen vorzugsweise im Bereich Keramik, Metall, Architektur, Bau, Fassadenbau. Sie haben bereits umfassende Erfahrung im Vertriebsaußendienst (Produkt- und Objektgeschäft) in gleicher oder ähnlicher Position und verbinden Ihr fundiertes fachliches Wissen mit Stärken in Beratung, Kommunikation und Abschlussorientierung. Zudem haben Sie Erfahrung in der Beratung von Architekten und Planern bei technisch anspruchsvollen Produkten und verfügen über Kenntnisse im Bereich Prozess- und Produktmanagement, sowie Erfahrung in der Kalkulation im Objektgeschäft im Bereich Architektur- und Fassadenkeramik bzw. Produktvertrieb. Einschlägige Marktkenntnisse im Branchenumfeld sowie Präsentations- und Moderationstalent, Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative, Belastbarkeit und Teamgeist zeichnen Sie ebenso aus wie Verhandlungsgeschick und Verantwortungsbewusstsein. Gute Kenntnis der gängigen PC-Programme (MS-Office).

**Kontakt** • Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie uns aussagefähige und vollständige Unterlagen (Lebenslauf, Kompetenzprofil, Zeugniskopien, Gehalt, Eintrittstermin) per EMail. Melanie Pfersich, HPP Management Consultants GmbH (BDU), Dr.-Schild-Str. 7, D-51588 Nümbrecht. Telefon +49-2293-91020, Telefax +49-2293-910220, Internet [www.hpp.de](http://www.hpp.de), EMail [info@hpp.de](mailto:info@hpp.de).

HPP  
MANAGEMENT  
CONSULTANTS

