

Spezifikation Handel Projekt L-5888

Eine/n technisch versierte/n **erfahrende/n Holzeinkäufer**/in für den Innendienst als Niederlassungsleiter/in

Das Unternehmen Mit zwei (2) Standorten in Luxemburg

LE SPÉCIALISTE DU "DO IT YOURSELF".
Vous trouverez en nos magasins tous les rayons traditionnels du bricolage, avec en prime, la qualité, et le conseil de professionnels.

PERSONALMANAGEMENT

Dieter Creutzburg
Windmühlenweg 13
32805 Horn-Bad Meinberg
GERMANY

Telefon 0 52 34 - 88 01 95
Mobil 0171 – 838 74 03
Telefax 0 52 34 – 88 01 96
creutzburg@cpm-strategie.de
www.cpm-strategie.de

Deutsche Bank BLZ 47670024
Konto 40 50 712
IBAN DE 17476700240405071200
BIC DEUT DE DB 476
USt.-IdNr. DE 189 077 338

Reporting:

Sie berichten dem Geschäftsführer / Direktor

Ziele und Hauptfunktionen:

Ein Vertriebsgeschäft, welches einen Innen- und Außendienst erfordert mit europaweitem Einsatz

Die Position + Aufgabe

Für unser gut betreutes Vertriebsgebiet Deutschland - Luxemburg Niederlande - Belgien und Europa suchen wir per sofort eine(n) **erfahrenen Holzeinkäufer**/in einzustellen. Profis mit entsprechenden fachlichen und menschlichen Qualifikationen soll das Team abrunden und verstärken.

DAS AUFGABENGEBIET UMFASST VOR ALLEM FOLGENDE TÄTIGKEITEN:

• Abnahmen	Altkundenbetreuung	Angebotserstellung
• Außendienst	Beratung	Innendienst
		Projektbetreuung
		Verkauf

Ihre Aufgabe:

Nach gründlicher Einarbeitung in unserem Haus übernehmen Sie in eigener Verantwortung den Vertrieb, die Betreuung von Direktkunden und Gewerbe.

Unsere Anforderungen:

Zwingend:

- Erfahrung im Holzeinkauf
- deutsch und französisch sprachig
- Erfahrung im Massivholz
- Plattenware / Holz
- Exotenholzhandel Africa, Asien, Südamerika usw.

Wir suchen einen Holz-Einkäufer, welcher sich perfekt in den diversen MASSIF Holzarten auskennt

des weiteren Kenntnisse von Plattenholz (MDF, Multiplex, Schichtholz, Leimholz, Osb, Betonplex, Siebdruckplatten usw) hat,

im Bereich des Terrassenholzes also Exotikholz wie Bangkirai, IPE, Itauba usw bestens zurechtfindet

- Berufserfahrung mindest 5-8 Jahre
-
- Erfahrungen im Vertrieb Fachkenntnisse hohe Leistungs- und Einsatzbereitschaft
-
- Organisationsvermögen Selbstbewusstsein selbstsicheres Auftreten
-
- Talent im Einkauf + Verkauf Verhandlungsgeschick

Generell:

Ansehen und den Ruf des Unternehmens als leistungsfähiger Betrieb in der Öffentlichkeit wahren und fördern. Den Unternehmer jederzeit über den Stand der Entwicklung bei einzelnen Projekten oder Aufgaben sowie über außergewöhnliche Vorkommnisse in seinem Bereich unterrichten können. Betriebsinterne und vertrauliche Daten, die nicht allgemein zugänglich sein sollen, stets wahren.

Eine langfristige Zusammenarbeit ist beabsichtigt, gewünscht und erforderlich

Führungsstil/-kultur: Offen, teamorientiert, kooperativ mit hoher Selbstverantwortung und Identifikation sowohl mit dem Unternehmen und den Produkten als auch mit der eigentlichen Aufgabenstellung.

Wir bieten:

Erfolgsorientierte und sehr gute Bezahlung als auch die Sozialleistungen eines modernen Unternehmens, Stellung eines Firmenfahrzeuges, Ausstattung mit moderner Kommunikationstechnik. **Auto und Mobiltelefon.**

Ihr Profil:

- | | |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------|
| • Altersgruppe: | 30 bis 50 Jahre. |
| • Ausbildung: | Ausbildung in einer Holzfachschule oder gleichwertig |
| • Berufserfahrung: | Vertriebskenntnisse und Fähigkeiten |
| • Die Ideale Erfahrung: | Hat idealer Weise 5-8 Jahre Berufserfahrung |
| • Fachkenntnisse: | im Bereich Handel |
| • Kaufmann/Frau | Mit Kenntnissen im Holzvertrieb |

persönlich/fachlich Als idealer Kandidat:

- | | |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| • Hilft Ihnen | Ihre Kompetenz sich stets auf Augenhöhe mit unseren Partnern zu unterhalten. |
| • besitzen Sie | Umsetzungstärke, |
| • „Macherqualitäten“ | „verbunden mit unternehmerischem Denken und Handeln sowie |
| • ein Höchstmaß an | Seriosität und Verbindlichkeit |
| • Eine gute und | selbstsicher Verhandlungsführung |
| • Können | Teams führen und Lagerbestände verwalten |
| • Können | Sie selbständig -, systematisch -, und Zielorientiert arbeiten. |
| • Besitzen Sie | Einfühlungs- und Durchsetzungsvermögen. |
| • Denken | und handelt praxisnah und unternehmerisch. |
| • Besitzen | fachliche Kompetenz und persönliche Überzeugungskraft. |

- **Gewünschter Antrittstermin:** **schnellstens.**
- Honorar: Die Dotierung ist der Position angemessen und richtet sich nach Können Wissen und Erfahrung
- Probezeit: 6 Monate.
- Sprachen: Zwingend : Deutsch /
Zwingend Französisch /
Wunsch(Englisch Niederländisch)
- Wohnort: am Firmensitz 50 Km Umkreis

Angebot

Das Unternehmen bietet Ihnen attraktive Konditionen, individuelle Förderung sowie Unterstützung aus den Teams des Unternehmens. Das anspruchsvolle und vielfältige Aufgabenspektrum bietet Freiraum zur Gestaltung. Haben wir Sie für den Kunden begeistern können? Möchten Sie weitere Informationen über vakante Stellen erhalten? Um Informationen über aktuelle Stellenangebote zur erhalten kontaktieren Sie uns bitte direkt. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen und der frühes mögliche Eintrittstermin senden Sie bitte per E- Mail / als PDF an die CCB.

Horn-Bad Meinberg

PERSONALMAGMENT
Dieter Creutzburg
Windmühlenweg 13
32805 Bad Meinberg
GERMANY

Telefon 0 52 34 - 88 01 95
Mobil 0171 – 838 74 03
Telefax 0 52 34 – 88 01 96
creutzburg@cpm-strategie.de
www.cpm-strategie.de

Deutsche Bank BLZ 47670024
Konto 40 50 712
IBAN DE 17476700240405071200
BIC DEUT DE DB 476
USt.-IdNr. DE 189 077 338