

Für eine erfolgreiche Unternehmensgruppe mit mehreren Standorten und Aktivitäten im Abbruch,
in der Altlastensanierung, Entsorgung und im Stoffstrommanagement suchen wir:

Gebietsmanager Vertrieb Bau- und Mineralikabfälle (m/w/d) für Norddeutschland

Gesucht werden branchen- und vertriebs erfahrene Netzwerker mit hoher Eigeninitiative, Ausdauer und Problemlösungskompetenz.

Ihre Aufgaben:

- Sie sind die Speerspitze im Unternehmen und der Erstkontakt für Kunden, Lieferanten, Behörden, Bauherren, Entsorgungsanlagen, Deponien, Logistiker und andere Partner.
- Der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit liegt im Erschließen neuer Märkte und dem Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen gemäß den gemeinsam festgelegten Vertriebszielen.
- Sie beraten Neu- und Bestandskunden kompetent, informieren sie über Marktveränderungen und stimmen den Entsorgungsbedarf mit ihnen ab.
- Sie entwickeln auf den Kunden abgestimmte Entsorgungskonzepte, erstellen die dazugehörigen Kalkulationen und Angebote.
- Als erste Anlaufstelle für Kunden und Kollegen gleichermaßen unterstützen Sie bei der Materialklassifizierung, verfolgen eigenständig Markt-, Preisentwicklungen und Veränderungen bei den rechtlichen Rahmenbedingungen.
- In der Auftragsabwicklung sind Sie zentraler Ansprechpartner von der ersten Anfrage bis zur Rechnungsstellung und unterstützen die Kunden auch beim abfallrechtlichen Nachweisverfahren.

Was Sie auszeichnet:

- Sie sind ein erfolgreicher Netzwerker (m/w/d) mit souveränem, professionellem Auftreten.
- Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse der Kreislaufwirtschaft, der Abfallströme mit Schwerpunkt auf mineralische Abfälle, sowie der Verwertungsmöglichkeiten und Akteure.
- Ein serviceorientierter Beratungsstil, mit dem Sie Kunden von den angebotenen Dienstleistungen überzeugen, zeichnet Sie aus.

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossene technische Ausbildung, idealerweise im Bereich Umwelttechnik, Entsorgungs- oder Versorgungstechnik oder Bautechnik bzw. vergleichbare Qualifikation
- Solide kaufmännische Kenntnisse, versierter Umgang mit MS Office-Anwendungen
- Ausgeprägter Bezug zur Entsorgungswirtschaft, Kenntnisse des Umwelt- und Abfallrechts
- Mehrjährige Vertriebs erfahrung mit Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- Freude am Verkaufen und Beraten in Kombination mit fachlicher Kompetenz, verbindlichem Auftreten und Problemlösungskompetenz
- Selbständige und strukturierte Arbeitsweise, hohe Eigenmotivation und Einsatzbereitschaft, Ziel- und Ergebnisorientierung
- Echte Teamplayer-Qualitäten, Stressresistenz und Spaß an der Arbeit

Wenn Sie an dieser vielseitigen Aufgabe in einem zukunftsorientierten Unternehmen interessiert sind, freuen wir uns darauf, von Ihnen zu hören. Absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de