

LOC HOLZ

Handverlesene Menschen. Starkes Team. Beste Qualität.

VERTRIEBSMITARBEITER m/w/d

Deutschland Südwest – Baden Württemberg

Was sind deine Aufgaben?

Du betreust und entwickelst unser Vertriebsgebiet in Baden-Württemberg (Schwerpunkt PLZ 70–79) in enger Zusammenarbeit mit unserem Deutschland-Vertrieb.

- Betreuung und Ausbau bestehender Kunden im Holzbau und Holzhandel
- Neukundengewinnung bei Zimmereien, Modulbauern, Händlern und Entscheidern
- Beratung zu Brettspertholz, sichtbaren Oberflächen und technischen Einsatzmöglichkeiten
- Positionierung von **RIFTLOC®** Supreme und **RIFTLOC®** Wohnsicht sowie der Vorteile von Rift- und Halbriftlamellen (Formstabilität, reduzierte Rissbildung)
- Projektbegleitung vom Erstkontakt bis zur Umsetzung
- Marktbeobachtung und Aufbau einer starken LOC-Präsenz in der Region
- Abstimmung mit Innendienst, Technik, Produktion und Vertrieb

Wen wir suchen?

Wir suchen keinen Angebotsverteiler, sondern jemanden, der gerne beim Kunden ist, zuhört und dranbleibt. Du passt zu uns, wenn du:

- Erfahrung im Vertrieb, Holzbau, Baustoffhandel oder technischen Verkauf mitbringst – idealerweise aus dem konstruktiven Holzbau oder Bauwesen
- technische Produkte verständlich und begeisternd erklären kannst
- ein Gespür für Qualität, Architektur und sichtbare Holzoberflächen hast
- selbstständig arbeitest, aber ein starkes Team schätzt
- zuverlässig und abschlussorientiert bist
- im Großraum Stuttgart oder in Baden-Württemberg wohnst und bereit bist, Kunden persönlich zu besuchen

Auch Quereinsteiger mit starkem Holzbauverständnis und echter Vertriebsfreude sind willkommen!

Was dich bei LOC erwartet?

Bei uns bekommst du kein starres Konzernkorsett, sondern ein Umfeld, in dem du etwas bewegen kannst. Wir bieten dir:

- ein hochwertiges Produkt mit klarem Unterschied am Markt – **RIFTLOC®** als starkes Argument
- ein Vertriebsgebiet mit großem Entwicklungspotenzial und die Chance, eine Region aktiv aufzubauen
- Unterstützung durch einen erfahrenen Deutschland-Vertrieb und ein starkes Team aus Vertrieb, Technik und Produktion
- kurze Entscheidungswege, direkte Kommunikation
- intensive Einschulung in Produkt- und Projektabwicklung
- eigenverantwortliches Arbeiten im Homeoffice und beim Kunden
- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung, moderne Arbeitsmittel
- attraktive, leistungsorientierte Vergütung

Entlohnung

4.300,00 brutto/Monat
Anpassung entsprechend Berufserfahrung
zzgl. Provision (2 Monatsgehälter) und
PKW zur Privatnutzung

Du bist neugierig geworden?

Wenn du Lust auf ein neues berufliches Umfeld hast, freuen wir uns auf deine Nachricht!

Eibl-Consulting

Mag. Margot Eibl, MSc.
unternehmensberatung@eibl-consulting.com



www.loc-holz.at