

Vertriebsmanager Dachreet / Naturbaustoffe (m/w/d)

Stellenanbieter: Hiss Reet GmbH

Nachhaltiger Baustoff. Gewachsenes Handwerk. Eine Aufgabe mit Verantwortung und Gestaltungsspielraum.

Reet ist einer der traditionsreichsten natürlichen Baustoffe – nachwachsend, langlebig und seit Jahrhunderten prägend für eine besondere Form nachhaltigen Bauens.

Als **Hiss Reet GmbH** sind wir seit vielen Jahren im Handel mit Dachreet und Naturbaustoffen tätig und arbeiten eng mit Reetdachdeckern, Handwerksbetrieben und Lieferanten zusammen.

Unser langjähriger Vertriebsmitarbeiter verabschiedet sich nach 28 Jahren in den Ruhestand. Deshalb suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die diesen wichtigen Unternehmensbereich übernimmt, bestehende Kundenbeziehungen erfolgreich weiterführt und zugleich neue Impulse für die Zukunft setzt.

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Beratung unserer bestehenden Kunden im Bereich Dachreet
- Gewinnung neuer Kunden und Weiterentwicklung unseres Vertriebs
- Einkauf von Dachreet sowie Betreuung und Kommunikation mit unseren Lieferanten
- Disposition und Organisation der Auslieferungen an unsere Kunden
- Koordination zwischen Kunden, Lieferanten und Logistik
- Entwicklung zeitgemäßer Vertriebswege und neuer Marktpotenziale

Ihr Profil

- Erfahrung im Vertrieb, Handel oder in einer vergleichbaren kaufmännischen Tätigkeit
- Freude am persönlichen Kontakt mit Kunden und Geschäftspartnern
- Organisationstalent und die Fähigkeit, auch eigenständig Entscheidungen zu treffen
- Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Interesse an nachhaltigen Baustoffen, Naturprodukten und handwerklichen Märkten
- Eine bodenständige und verbindliche Art im Umgang mit unseren überwiegend handwerklich geprägten Kunden

Kenntnisse im Bereich Dachreet oder Reetdach sind von Vorteil, aber keine Voraussetzung. Entscheidend sind für uns die Bereitschaft, sich intensiv in den Werkstoff, den Markt und die besonderen Anforderungen unserer Kunden einzuarbeiten.

Was wir bieten

- Eine langfristig angelegte Position in einem etablierten Unternehmen

- Einen vielseitigen Aufgabenbereich mit hoher Eigenverantwortung
- Großen Gestaltungsspielraum für eigene Ideen und die Weiterentwicklung des Vertriebs
- Direkte und kurze Entscheidungswege durch die Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Eine gründliche Einarbeitung in einen besonderen und traditionsreichen Markt
- Die Möglichkeit, mit einem natürlichen und nachwachsenden Baustoff zu arbeiten
- Eine leistungsgerechte Vergütung

Sie möchten Vertrieb mit einem nachhaltigen Produkt, persönlichem Kundenkontakt und echter Verantwortung verbinden?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Stellenanbieter: Hiss Reet GmbH
Personal
Am Kurpark 29
23843 Bad Oldesloe, Deutschland

WWW: <https://www.hiss-reet.de>

Ansprechpartner: Sven Bormann
Telefon: 04531809928
E-Mail: persona@hiss-reet.de

Ursprünglich veröffentlicht: 17.07.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100153979>