

Bau München 17.01.2012

Erfahrungsbericht eines Zimmermeisters als
Vertriebsmitarbeiter
im Bedachungsfachhandel

Von Stefan Bußmann

Beruflicher Werdegang

- Ausbildung zum Zimmerer 1998-2001
- Gesellentätigkeit 2001-2003
- Meister-und Technikerschule 2003-2005
- Fachberater im Holz- und Baustoffhandel 2005-2010
- angestellter Zimmermeister 2010-2011
- Fachberater Holz im Innen-und Außendienst 2011-
heute

Aktueller Arbeitgeber



Die **WILHELM GmbH** ist der führende
Bedachungsfachhandel im Rhein-Main Gebiet

- Eigenständiges Tochterunternehmen der DEG alles für das Dach e.G. und des Dachdeckereinkauf Rhein-Main im Verbund der Zedach-Gruppe (Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks)

- Standort Wiesbaden
- 28 Mitarbeiter (7 Vertriebler im Innendienst, 3 Personen im Barverkauf, 4 Fahrer, 8 Lagermitarbeiter, 4 Azubis, 1 Sekretärin, 1 Geschäftsführer)
- Den Vertrieblern sind Tätigkeitsschwerpunkte zugeordnet (Flachdach/Steildach/Holz/Solar u.s.w.)
- Kundenzuordnung auf Vertriebsinnendienst

Mein persönliches Tätigkeitsfeld

- Kundenbetreuung Innen- und Außendienst (Zimmerer und Tischler)
- Verantwortung für den kompletten Holzbereich am Standort Wiesbaden
- Angebotserstellung, Auftragsabwicklung und technische Beratung
- Bewertung und Neueinlagerung von Produkten im Holz und Dämmstoffbereich

**Warum als Zimmer im Vertrieb
arbeiten??**

**Voraussetzungen für die Arbeit in einem
Bedachungsfachhandel für einen
Handwerker!**

- Offenes kommunikatives Wesen
- Fach- und Warenkenntnis
- Teamfähigkeit
- IT-Kenntnis
- Kompromissbereitschaft
- Verhandlungsgeschick
- Wettbewerbskenntnis