



**Position: Leiter Vertrieb TGA (m/w)**



**Firma: Ein global player in Produktion und Vertrieb  
lüftungstechnischer Komponenten und Systeme**

### **Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

Über 90 Jahre am Markt, mehr als 60 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Ventilatoren – und doch jung geblieben - das ist unser Kunde!

Bewährte Konzepte, die dem Unternehmen Jahrzehnte Erfolg garantierten, werden bewahrt und ständig überdacht. So werden ungebremst Innovationen vorangetrieben, neue Anwendungen identifiziert und neue Technologien entwickelt. Dadurch ist das Unternehmen seit über 60 Jahren in der Entwicklung und Produktion von Ventilatoren und ganzheitlichen Lüftungssystemen immer vorne mit dabei.

Der kompakte Kleinventilator für den Geschosswohnungsbau und Hotels, die komplexe Lüftungslösungen für den Industrie- und Gewerbebereich, Lüftungs- und Ventilatorentechnik in nahezu allen Leistungsbereichen – das alles können Sie in dem Programm des Unternehmens finden. Und ist einmal nicht das Passende dabei, werden auch Sonderkonstruktionen geliefert, um das Ungewöhnliche möglich zu machen.

Energieeffizienz von Gebäuden ist mittlerweile ein zentraler Bestandteil gesetzlicher Anforderungen an die Gebäudetechnik. Lüftung mit Wärmerückgewinnung ist dabei eine Antwort auf diese zentrale Forderung. Ob im Neubau- oder im Sanierungsmarkt. Unser Mandant ist als Trend- und Taktgeber immer mit dabei. Jahrzehntelange Erfahrung in der Lüftungstechnik, gepaart mit flachen Strukturen, unkomplizierten Entscheidungswegen und einer jungen Führungsriege – das zeichnet die Organisation aus. Und auch im Projektgeschäft mit dem gebäudetechnischen Anlagenbau gewinnt das Haus immer mehr an Bedeutung. Marktpräsenz auf breiter Front zeichnet die Marke aus.

Im Rahmen der geordneten Nachfolge suchen wir für einen Geschäftsbereich den Leiter Vertrieb TGA (m/w).

## Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



*„Wo werde ich arbeiten?“*

Der Firmensitz in Baden-Württemberg mit zeitgemäßen Arbeitsbedingungen wird Ihr täglicher Anlaufpunkt sein. Dort sind Sie Dreh- und Angelpunkt Ihres Bereiches, tauschen sich mit Ihren Kollegen benachbarter Vertriebsbereiche, mit dem Produktmanagement, der Vertriebsleitung und der Geschäftsführung und anderen aus. Von der Zentrale aus schaffen und festigen Sie die Strukturen Ihres Verantwortungsbereichs um die Grundlagen für Ihren Erfolg und den Ihrer Organisation beim Kunden zu schaffen. Aber auch im Markt ist Ihre Präsenz gefragt. Die Umsetzung Ihrer Vorgaben und die Unterstützung Ihrer Außendienstmitarbeiter erfordert Sie persönlich vor Ort. Auch die Betreuung von Schlüsselkunden oder die Akquisition von Projekten herausgehobener Bedeutung kann teilweise nur durch Sie persönlich als Leiter Vertrieb TGA (m/w) erfolgen. Ein signifikanter bundesweiter Reiseanteil sollte für Sie daher den Reiz der Aufgabe erhöhen und nicht als Last empfunden werden.



*„Mit wem arbeite ich zusammen und wer ist mein Chef?“*

Sie integrieren sich in eine funktionierende Vertriebsstruktur. Ihre Erfolge fahren Sie gemeinsam mit den Vertriebsingenieuren Ihres Verantwortungsbereichs ein. Mit Ihren Abteilungsleiter-Kollegen der Vertriebsbereiche Handel, Elektro, Industrie und KWL befinden Sie sich im regelmäßigen Austausch, um Synergien zu heben, „große Brocken“ am Markt gemeinsam und flankierend zu gewinnen oder einfach nur täglich besser zu werden. Wichtige Fragestellungen ergeben sich beispielsweise regelmäßig aus dem Zusammenspiel mit den Handelshäusern der SHK bzw. HKL Branche, die für den Vertrieb von besonderer Bedeutung sind. Für die Bearbeitung strategischer Fragestellungen, der Abstimmung zwischen den Bereichen sowie für die Formulierung individueller oder übergeordneter Ziele steht Ihnen der Leiter Vertrieb & Marketing Deutschland zur Verfügung. Und wenn es um grundlegende Weichenstellungen geht, steht Ihnen Ihr Geschäftsführer mit Rat und Tat zur Seite.





*„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“*

Ganz klar... Sie sind der Verantwortliche für den Erfolg des Vertriebsbereichs TGA. Damit stehen Sie in der Verantwortung für Umsatz und Ertragswachstum und haben erheblichen Einfluss auf die Zukunfts- und Marktfähigkeit der Produktpalette. Ihre Vertriebsorganisation führen, persönliche Akzente am Markt setzen und die Interessen Ihres Bereichs intern kommunizieren und angemessen vertreten. Das wird von Ihnen erwartet!



*„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“*



Im technisch geprägten Projektvertrieb überzeugen Sie wichtige Kontakte im wesentlichen durch Ihre fachliche Kompetenz. Ein Ingenieurstudium oder eine vergleichbare Qualifikation, idealerweise ergänzt durch einen guten betriebswirtschaftlichen Horizont, stellen daher gute Voraussetzungen für den Erfolg in dieser Position dar.



*„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“*



Sie befinden sich bereits heute in einer herausgehobenen Vertriebsverantwortung für Produkte der Technischen Gebäudeausrüstung und kennen das Projektgeschäft sowie die dazu notwendigen Vertriebsstrukturen. Die Übernahme der nationalen Vertriebsverantwortung für eine weit gefasste Produktpalette wäre für Sie der nächste logische Karriereschritt, in dessen Rahmen Sie gewonnene Erfahrungen anwenden und durch Ihre innovativen Ansätze ergänzen können.



**„Was für ein Typ Mensch sollte ich sein, um an dieser Aufgabe Freude zu entwickeln und erfolgreich zu sein?“**



Sie sind nicht nur eine gute Verkäuferpersönlichkeit und kontaktstark, sondern verfügen darüber hinaus über die Gabe konzeptionell arbeiten zu können. Strukturen aufbauen, Strategien entwickeln, umsetzen und zum Erfolg führen. Und all dies funktioniert nur, wenn Sie auch in der Lage sind, sich in die bereits vorhandenen Strukturen zu integrieren. Den Ist-Zustand erfassen, Optimierungspotential erkennen und dann „die Leute mit nehmen“. Sich positionieren, verhandeln und überzeugen können... Wenn Sie daran Freude haben – dann sind Sie die richtige Person für diese Aufgabe! Und „last but not least“ sollten Sie Freude und Erfahrung darin haben, sich im Mittelstand zu bewegen. Kurze Entscheidungswege, klare Strukturen und Transparenz bezüglich der eigenen Erfolge. Das muss Ihnen einfach gefallen, wenn Sie Freude an dieser neuen Herausforderung haben wollen.



*Rechtlicher Hinweis:*

*Die Inhalte der Positionsbeschreibung orientieren sich ausdrücklich an den Forderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes in der Fassung vom 14.08.06, das die Diskriminierung oder Benachteiligung im Arbeitsleben aufgrund des Geschlechts, der Rasse, der ethnischen Herkunft, der Religion oder Weltanschauung, des Alters, einer Behinderung oder sexueller Identität verbietet. Sollten einzelne Passagen dieses Anforderungsprofils teilweise missverständlich oder nicht eindeutig formuliert sein, so stellt dies lediglich einen formalen Mangel dar, der keinerlei Einfluss auf die inhaltlichen Entscheidungskriterien zur Besetzung der vakanten Position hat.*