



**Position: Key Account Manager KWL (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 den Key Account Manager KWL (m/w) im Raum Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland.

## Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



*„Wo werde ich arbeiten?“*

Beim Kunden vor Ort natürlich! Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen und als kompetenter Problemlöser und Partner auftreten. Und selbstverständlich müssen gute Auftritte sorgfältig vor- und nachbereitet sowie Projektverläufe verfolgt werden. Das geschieht von Ihrem Homeoffice aus, das in zentral in Ihrem Wirkungsgebiet im Rhein-Main-Gebiet gelegen ist.

Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft sind Sie aber auch in die Gestaltung überregionaler Events und Messeauftritte maßgeblich mit eingebunden, so dass sich eine bunte Mischung ergibt.



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

Sie integrieren sich in eine funktionierende Vertriebsstruktur. Als deren Speerspitze agieren Sie in einer frühen Phase der Projektidentifikation und begleiten Ihre „dicken Fische“ von der ersten Entdeckung bis zum erfolgreichen Abschluss. Je nach Phase Ihrer Projektverläufe wechseln die Prioritäten. Mal ist es der Vertriebsinnendienst, wenn es sich um Fragen der technischen Machbarkeit oder der Anpassung an Kundenwünsche, mal der handelsbetreuende – Außendienst oder der Anlagenbauer. Egal in welcher Phase – bei Ihnen laufen alle Fäden des Projekts zusammen.

Übergeordnete Fragestellungen klären Sie gemeinsam mit Ihrem Bereichsleiter Vertrieb – und wenn es grundsätzlicher Natur ist, steht Ihnen der Gesamt-Vertriebsleiter als Entscheider zur Verfügung.



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

Sie sind verantwortlich für die Betreuung der Schlüsselkunden (Bedarfsträger des Wohnungsbaus, Genossenschaften, Fertig- und Systemhaushersteller usw.) in Ihrem Gebiet mit dem Ziel, vorhandenes Potential zu identifizieren und freizusetzen. Das beinhaltet automatisch auch die kontinuierliche Marktbeobachtung und -analyse der Wettbewerbssituation. Sie sind die Person im Team, die weiß was in dem Gebiet geht. Heute, morgen und vielleicht auch übermorgen.

Immer eine Nasenspitze voraus sein... bei der Projektidentifikation, bei der Betreuung aller beteiligten Player und beim Zuschlag. Dann haben Sie Ihre Aufgabe mit Bravour erfüllt!



**„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“**



Sie müssen in der Lage sein, komplexe Lösungen analysieren und deren Benefit anschaulich vermitteln zu können. Und zwar auf jeder möglichen Ebene des Kundenkontakts. Grundsätzlich ist dafür ein technisches Studium oder eine entsprechende betriebswirtschaftliche Qualifikation mit technischem Bezug eine gute Basis. Wesentlich ist aber, dass sie es können! Falls Sie sich über andere Stationen zum/zur Idealkandidat/in entwickelt haben, lassen Sie uns reden.



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



Sie bewegen sich bereits heute im Netzwerk Ihrer künftigen Key Accounts in einer Position mit Vertriebsverantwortung. Das heißt, Wohnungsbaunternehmen, -genossenschaften, Fertig- oder Systemhaushersteller usw. sind bereits heute Anlaufstellen, bei denen Sie gerne gesehen und gesuchter Gesprächspartner sind. Falls Sie sich dort auch jetzt schon mit Konzepten zur energetischen Optimierung beschäftigen und Ihre Produkte darin einbringen, ist der Weg geebnet, auch mit den hervorragenden Produkten unseres Kunden erfolgreich sein zu können.



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



Sie sind ein/e Netzwerker/in und bewegen sich souverän durch komplexe Kundenstrukturen und sind erfahren in der Nutzung verschiedenster Vertriebswege der Gebäudetechnik. Kenntnisse im Umgang mit dem gebäudetechnischen Fachgroßhandel würden Ihnen übrigens in dieser Aufgabe sehr zugute kommen. Sie bedienen die Fäden in komplexen Beziehungsgeflechten, verlieren Ihre Projekte nicht aus dem Blick und packen im richtigen Moment zu, wenn Sie die Möglichkeit haben, einen Kunden für eine guten Lösung zu gewinnen. Wenn Sie daran Freude haben – dann sind Sie die richtige Person für diese Aufgabe!



*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.*