



Position: Leiter Vertrieb Handel SHK (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 altersbedingten Nachfolge suchen wir für einen Geschäftsbereich den Leiter Vertrieb Handel SHK (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, dem Marketing, der Vertriebsleitung und der Geschäftsführung und anderen aus. Von der Zentrale aus haben Sie „die Fäden in der Hand, zur Führung der handelsbetreuenden Außendienstorganisation. Aber auch im Markt ist Ihre Präsenz gefragt. Die deutschen SHK Handelshäuser sind Ihre Key Accounts und erfordern daher Ihre höchste Aufmerksamkeit. Die Verhandlung von Rahmenvereinbarungen und Konditionen lassen Sie sich ebenso wenig aus der Hand nehmen, wie Ihren persönlichen Einsatz vor Ort, wenn es darum geht, die Kundenbeziehungen zu festigen oder auch einmal „die Eisen aus dem Feuer zu holen“. Ein 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 führen Ihre Außendienstorganisation, bestehend aus Handelsvertretern und angestellten Vertriebsmitarbeitern, die eine flächendeckende Betreuung von Handel und Fachhandwerk in Deutschland gewährleisten. Mit Ihren Abteilungsleiter-Kollegen der Vertriebsbereiche TGA, Elektro, Industrie und KWL befinden Sie sich im regelmäßigen Austausch. Wie können wir unsere Maßnahmen bündeln, um Synergien zu heben? Wie erkennen und gewinnen wir „große Brocken“ am Markt schneller und schaffen es gemeinsam diese zu heben? Aus Ihrer Verantwortung für einen der wichtigsten Vertriebskanäle wird sich im Haus automatisch ein intensiver Austausch mit den Verantwortlichen für einzelne Produktgruppen oder benachbarte Vertriebskanälen ergeben. 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?“

Sie verantworten den nationalen Vertrieb über den SHK Großhandel! Damit ist Ihr zentrales Ziel der Steigerung der Marktdurchdringung, des Umsatzes und der Deckungsbeiträge verbunden. Ein wesentlicher Teil Ihrer Verantwortung stellt sich als strategische Vertriebsaufgabe dar. Den Markt beobachten, analysieren und entsprechend agieren. Potentiale ermitteln und Jahresplanungen für Deutschland und die einzelnen Regionen erstellen und abstimmen, kontinuierlich verfolgen und auch abschließend deren Erreichung beurteilen. Großhandelskonditionen für die verschiedenen Häuser oder Verbünde planen, verhandeln und deren Umsetzung verfolgen. „Sind wir optimal aufgestellt, um im dreistufigen Vertrieb das für uns größtmögliche Volumen bei maximal erreichbaren Deckungsbeiträgen realisieren zu können?“ Das ist die Frage, um die sich ein Großteil Ihrer strategischen Überlegungen dreht.

Aber auch im operativen Geschäft sind Sie gefragt. Ihre Unterstützung gilt dem Außendienst oder Handelsvertreter vor Ort, der sich tiefer gehenden Fragestellungen mit einem Handelspartner widmen muss. Auf Messen sind auch Sie es, der den Kunden gegenüber ein Gesicht gibt. Impulse aus dem Markt greifen Sie auf und durchdenken Sie gemeinsam mit dem Produktmanagement, dem Marketing oder anderen Instanzen des Hauses. Und, und, und....

mit dieser Aufgabe begegnet Ihnen eine Herausforderung mit einer derartigen Vielzahl von Facetten, dass Sie langfristig daran wachsen können!



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Hier handelt es sich um eine vertriebliche Führungsverantwortung von deutlich strategischem Gewicht. Ein akademischer Abschluss mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund oder als Wirtschaftsingenieur stellt daher die naheliegendste Qualifikation dar. Gleichwertige Alternativen sind denkbar.



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



Sie haben in Ihrem bisherigen beruflichen Werdegang bereits Erfahrungen in mittelständischen oder mittelständisch geprägten Konzernunternehmen gesammelt. Überschaubare Strukturen mit klaren Entscheidungswegen sollten Ihnen daher nicht fremd sein.

Die idealen Gesprächspartner zur Besetzung dieser Position können bereits heute eine Verantwortung nachweisen, in der sie den SHK Großhandel als Key Account erleben konnten. Sie waren bereits vor eine vertriebliche Führungsaufgabe mit Personalverantwortung gestellt und haben diese Erfahrungen in einem Gewerk der SHK gesammelt. Je deutlicher Sie sich diesem Ideal annähern, desto attraktiver sind Sie als Kontakt zur Besetzung der vakanten Position.



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



Sie sollten aufgrund Ihrer bereits gesammelten beruflichen Impressionen ein souveräner Gesprächs- und Verhandlungspartner auf jeder Ebene sein. Durch Erfahrung gereift, ordnen Sie vieles Neues in Ihre vorhandenen Strukturen des Gelebten ein. Also eine Persönlichkeit mit natürlicher und gewachsener Autorität, an der sich eine Vertriebsmannschaft orientieren kann und der die Handelspartner Respekt zollen.

Gleichzeitig müssen Sie in der Lage sein, spontan quer zu denken, etablierte Handlungsmuster zu hinterfragen und sich bietende Chancen schnell zu erkennen. Erkennen Sie Sich wieder?



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.