



**Position: HVAC engineer (f/m)**



**Firma: Ein international agierender Konzern**

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

Unser Auftraggeber begegnet seinen Kunden in vielen Bereichen des Lebens. Als Anbieter von Consumer Products ist der Konzern nicht mehr wegzudenken. Ob in der Multimedia-Welt , bei PCs und Tablets, der Welt der mobilen Kommunikation, als Zulieferer der Automobilindustrie oder als Anbieter von Haushaltsgeräten... Der Konzern ist immer präsent und vorne mit dabei.

Unser Auftraggeber gehört zu den weltweit führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern für Elektronik-, Informations- und Kommunikationsprodukte. Weltweit werden mehr als 82.000 Mitarbeiter in 80 Gesellschaften rund um den Globus beschäftigt. Seit 2006 rangiert das Unternehmen international unter den 100 wertvollsten Marken.

Doch der Konzern ist nicht nur bei Consumer Products eine echte Größe. Er setzt viel daran, seinen Geschäftskunden und Partnern passende Technologien anzubieten, die sowohl das Leben ihrer Kunden als auch das ihrer Mitarbeiter möglichst angenehm zu gestalten, so dass auch diese ihre Ziele erreichen und erfolgreich arbeiten können. Dazu zählen beispielsweise Lösungen für Hotels, Restaurants, Büros oder den Einzelhandel. Der Vertrieb dieser Produkte ist in der Sparte „B2B“ zusammengefasst. Auch das Geschäft mit Klimalösungen ist Teil dieser Sparte, dessen Vertrieb europaweit koordiniert wird.

Als Anbieter von Split-Geräten und VRF-Systemen hat sich das Unternehmen bereits seit langem erfolgreich etabliert. Nun soll der Vertrieb von Kaltwasser-Produkten europaweit ausgerollt werden und die dafür notwendigen Strukturen geschaffen werden.

Dazu suchen wir *Sie* als HVAC engineer am Standort der Deutschland Zentrale in Nordrhein-Westfalen.

## Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



*„Wo werde ich arbeiten?“*

Die Firmenzentrale mit moderner Infrastruktur und zeitgemäßen Arbeitsbedingungen wird Ihr Anlaufpunkt sein. Im Tagesgeschäft bedienen Sie von dort aus Ihre Schnittstellen im Konzern. In Deutschland befinden Sie sich im Austausch mit der nationalen airconditioning Vertriebsorganisation, nehmen deren Impulse auf und verwerten diese bei der Bewältigung Ihrer Aufgaben auf europäischer Ebene. Der Großteil Ihrer Kontakte ist jedoch international geprägt. Sie kommunizieren mit den europäischen Vertriebsorganisationen, um von dort unter anderem die Besonderheiten der regionalen Märkte zu erfassen. Im Dialog mit der europäischen B2B Organisation in Frankreich bringen Sie Ihr Wissen um das Funktionieren der nationalen Märkte und deren Bedarfe angereichert durch Ihre technischen Expertise in den Aufbau des europäischen Chiller-Vertriebs ein.



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

Sie arbeiten mit den Köpfen der nationalen Vertriebsorganisationen in engem Schulterschluss zusammen und befinden sich in einem kontinuierlichen Austausch zu den aktuellen Trends „Ihrer“ Produktpalette. Ihre gemeinsame Strategie, den Vertrieb der Kaltwasser-Produkte in Europa zu pushen, stimmen Sie mit dem zuständigen Technical Director des europäischen B2B Departments ab.



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

Sie schaffen in engem Verbund mit Ihren Kollegen die Voraussetzungen für die Einführung der Chiller Produkte in den europäischen Markt. Dazu legen Sie Ihr Augenmerk zum Einen auf die Produkte und deren Vermarktbarkeit. Erfüllen die Produkte die Wünsche und technischen Anforderungen der Kunden in den definierten Zielmärkten? Sind die Maschinen mit den notwendigen Manuals, Dokumentationen und Datenblättern (in der jeweils geläufigen Sprache) ausgestattet?

Zum Anderen richtet sich Ihr Blick auf die Besonderheiten der regionalen Märkte der europäischen Länder. Wie gestaltet sich die Wettbewerbssituation? Wo können wir uns mit unseren Produkten erfolgreich im vorhandenen Preisgefüge positionieren. Welche Produktmerkmale müssen wir dazu in unseren Verkaufsunterlagen hervorheben und wie können wir den Blick unserer Kunden auf die vorhandenen Alleinstellungsmerkmale richten? Und, und, und.... kurzum, Sie sind die Verantwortliche Person für Ihre Produkte und oft genug der entscheidende Link zwischen Vertrieb, Produktentwicklung und Marketing.



### **„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“**



In vielerlei Hinsicht bietet diese Position Entwicklungspotential. Manches müssen Sie allerdings bereits heute unbedingt mitbringen. Und dazu zählt unter anderem eine sehr fundierte technische Ausbildung als Diplom-Ingenieur Versorgungstechnik, Maschinenbau oder eine vergleichbare Qualifikation angereichert durch mehrjährige Berufserfahrung. Ein sehr gutes Englisch in Wort und Schrift ist für diese Aufgabe unverzichtbar.



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



Um in dieser Position Ihren beruflichen Erfolg weiter fortschreiben zu können müssen sie zwingend aus der Welt der Chiller kommen. Mit sehr großer Wahrscheinlichkeit sind Sie derzeit in einer Position bei einem industriellen Hersteller oder dessen nationaler Vertriebsorganisation erfolgreich. In Ihrer momentanen Aufgabe sind Sie zu einem erheblichen Anteil mit technischen Fragestellungen konfrontiert und haben eine deutliche Schnittstelle zum Vertrieb. Denkbare Vorerfahrungen für Ihre künftige Aufgabe als HVAC engineer (f/m) haben Sie beispielsweise im Productmanagement, im Sales Support oder in der Betreuung kältetechnischer Fachplaner gesammelt.



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



Sie sagen von sich selbst, dass Sie ein „Kaltwasser-Mann“ (oder Frau) sind und gehen in dieser Technik auf. Gleichzeitig bringen Sie Freude mit, in den vernetzten Strukturen eines modernen Konzerns zu arbeiten. Sie sind „multi-kulti“ und gehen zu einem guten Teil auch darin auf, sich im täglichen Miteinander in den Umgang mit anderen Mentalitäten hinein zu fühlen und das Funktionieren fremder Märkte zu begreifen. 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.*