



Position: Key Account Manager kontrollierte Wohnraumlüftung (m/w)



Firma: ein etablierter Anbieter lufttechnischer Systeme

Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Auftraggeber bringt frischen Wind ins Leben... und Sie sagen, wie's geht!

Jahrzehnte lange Erfahrung im Vertrieb von Lufttechnik, hervorragende Produkte von guten Lieferanten und ein flächendeckendes Netz zuverlässiger Handelspartner. Das ist es!

Aber das Unternehmen ist mehr.... eine schlanke, durchdachte Organisation. Funktional aufgebaut mit niedrigen Hierarchien und einer ganzen Menge heller Köpfe. Unser Kunde hat in den letzten Jahren outperformed. Mit seinen Innovationen, mit der Produktvielfalt und vor allem mit seiner Positionierung am Markt.

Die Kernmarke des Unternehmens ist in der Branche gar nicht mehr wegzudenken. Intelligente Lösungen, durchdachter Service und größtmögliche Kundennähe. Das sind die Stärken des Unternehmens und haben zum Erfolg geführt. Diese Stärken sollen weiter ausgebaut werden – allen voran die große Kundennähe. Informationen geben und immer das Ohr am Markt haben. Bedürfnisse erfahren und Lösungen präsentieren.

Dazu suchen im Rahmen der Altersnachfolge den Key Account Manager KWL (m/w) – vielleicht Sie?

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 Ihrem Wirkungsgebiet im Großraum München oder Stuttgart liegt.

Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft in Süddeutschland 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 Vertriebsleiter – und wenn es grundsätzlicher Natur ist, steht Ihnen der Geschäftsführer 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 für Ihr Haus freizusetzen. Das beinhaltet automatisch auch, die kontinuierliche Marktbeobachtung und -analyse der Wettbewerbssituation. Sie sind die Person im Vertriebsteam, 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 – Querdenken ist dort Teil des Selbstverständnisses.



„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, 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 richtig!



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.