

Position: Vertriebsleiter (m/w) Strahlungsheizungen



Firma: ein mittelständischer Anbieter von Heizsystemen



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Wärme auf den Punkt gebracht – schnell, energieeffizient und immer den individuellen Kundenbedürfnissen angepasst. Strahlungswärme ist die Passion des Unternehmens, mittlerweile sinnvoll ergänzt durch Solartechnik und Trocknungssysteme. Alles aus einer Hand und alles aus einem Guss.

Über 65 Jahre Erfahrung und Know-how bei der Handhabung von Gastechnik bringt das Unternehmen in die Entwicklung und Produktion seiner Produkte ein. Sei es in die energieeffiziente und bedarfsgerechte Beheizung von Hallen oder in die Integration punktgenauer Strahlungswärme in industrielle Prozesse.

Die bedarfsgerechte Hallenheizung ist, gemessen am Geschäftsvolumen, das wesentliche Standbein des Unternehmens. Viele Gründe sprechen für „heating just in time“. Allen voran die Energieeffizienz der Lösungen in Bezug auf deren individuellen Möglichkeiten der Nutzung und deren Einsatzzwecke. Hinzu kommt, dass die DIN ermittelten Wirkungsgrade der Produkte unseres Kunden einen Großteil des Wettbewerbs hinter sich lassen. Es gibt viele Argumente, sich für eine Infrarot-Strahlungsheizung beim Betrieb einer Halle zu entscheiden – und häufig noch bessere Gründe für ein Produkt unseres Kunden.

Im Rahmen der geregelten Nachfolge suchen wir qualifizierte Gesprächspartner/innen zur Besetzung der oben genannten Position. Vielleicht Sie?

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.

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Der Firmenstandort im Ballungsraum Nordrhein-Westfalens ist Ihr arbeitstäglich Anlaufpunkt. Hier erwarten Sie zeitgemäße Arbeitsbedingungen sowie eine gute Infrastruktur. Am Firmensitz sind Sie der Dreh- und Angelpunkt Ihrer Vertriebsorganisation. Planungsunterstützung und Produktmanagement, Export und Abwicklung. Hier befinden Sie sich im Mittelpunkt des Geschehens. Bei der Betreuung von Key Accounts oder beim Coaching Ihrer Außendienstmitarbeiter sind Sie jedoch persönlich vor Ort gefragt. Mit ca. 50% nationaler, teils internationaler Reisetätigkeit sollten Sie daher rechnen.



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

Sie führen Ihre Vertriebsorganisation, bestehend aus den oben genannten Einheiten sowie zwölf Außendienstmitarbeiter in Deutschland. Führen durch Zielsetzung, Kooperation und Dialog – das sind die Faktoren, denen Sie sich in der Zusammenarbeit verbunden fühlen sollten. Für grundsätzliche Entscheidungen oder richtungsweisende Vorgaben steht Ihnen Ihr Geschäftsführer unmittelbar als Gesprächspartner, Konterpart und entscheidende Instanz zur Verfügung.



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

Sie verantworten den Vertrieb der gesamten Strahlungsheizungs-Produktpalette mit einem Geschäftsvolumen im zweistelligen Millionenbereich. Ihre Messlatte ist die nachhaltige und ertragreiche Steigerung dieses Volumens. Stellschrauben dazu sind für den Strategen (m/w), der Märkte und Regionen mit richtungsweisenden Entscheidungen stärkt, ebenso vorhanden, wie für den Macher (m/w), der dem Außendienst durch persönlichen Zuspruch den Rücken stärkt und beim Kunden „Flagge zeigt“. Beides wird von Ihnen erwartet!



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie sind Diplom-Ingenieur mit Bezug zur Verfahrenstechnik oder verfügen über eine vergleichbare Ausbildung. Auch andere technische Qualifikationen oder eventuell ein kaufmännisches Fundament sind denkbar. Quintessenz muss sein, dass Sie als künftiger Stelleninhaber auch bei technisch versierten und anspruchsvollen Kunden in der Lage sein müssen, Ihre Produkte überzeugend zu argumentieren. Je deutlicher Sie sich von dem formulierten Ideal entfernen, desto intensiver wird sich der vorbereitende Dialog zur Besetzung dieser Position gestalten. Sichere Englischkenntnisse setzen wir voraus.



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



Sie befinden sich heute bereits in einer vertrieblichen Führungsposition in der Gebäudetechnik, entweder national oder auf Ebene eines Regionalleiters einer größeren Vertriebsorganisation. Die Nähe zur Heizungstechnik ist wünschenswert, aber nicht Bedingung für die erfolgreiche Besetzung dieser Position. Zweistufiger Vertrieb und die Nähe zum industriellen Bedarfsträger sind die Faktoren, denen es sich anzunähern gilt – aus welcher Richtung auch immer. Wir haben klare Vorstellungen, sind aber auch offen für kreative Lösungen.



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



Über die üblichen Grundvoraussetzungen einer vertrieblichen Führungskraft hinaus, müssen Sie für die notwendige Freude an dieser Aufgabe „mittelstandsverliebt“ sein. Keine umfangreichen Organisationsstrukturen, kein Korsett teilweise international gültiger Vorgaben. „...gestalten können und machen müssen...“ stehen in dieser überschaubaren Organisation in absolutem Einklang. Falls Sie dafür die richtige Person sind, lassen Sie uns reden... wir freuen uns auf Sie!

