



Position: Vertriebsingenieur Thermal (m/w) Hamburg



Firma: Ein global agierender us-amerikanischer Konzern

Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Fast 25 Milliarden Dollar Umsatz, weltweit in verschiedenen Segmenten aktiv. Eine amerikanische Erfolgsstory, die sich in vielen Ländern fortsetzt. Unter anderem in deutschen Tochtergesellschaft. Das Unternehmen hat sich der Verfügbarkeit von Rechenzentren verschrieben.

Die Deutsche Präsenz mit Sitz in München ist ca. 140 Mitarbeiter stark und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von ca. 80 Mio. €. „Services“, „Racks & Integrated Solutions“, „Uninterruptible Power Supply“ und „Thermal“ sind die vier „Center of Excellence“, die das Unternehmen definiert hat, um seinen Kunden Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema „Hochverfügbarkeit von Rechenzentren“ anzubieten.

Das Center of Excellence „Thermal“ bietet dem Kunden eine breite Produktpalette zur Kühlung von Rechenzentren. Vom Präzisionsklimaschrank bis hin zu Chillern in Leistungsbereichen deutlich über 1 MW inklusive zugehöriger Komponenten kann das Unternehmen alles anbieten. Ein Systemlieferant mit außergewöhnlicher technischer Kompetenz und einer Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten – das ist unser Kunde!

Im Rahmen der geregelten Nachfolge suchen wir für dieses beeindruckende Unternehmen den Vertriebsingenieur (m/w) Thermal für Hamburg!

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?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen, Probleme erkennen und erste Lösungsansätze formulieren. Ihr räumlicher Verantwortungsbereich umfasst ganz grob Hamburg und Umgebung.

Aber technisch qualifizierte und hochwertige Kundenkontakte bedürfen der sorgfältigen und teilweise umfangreichen Vor- und Nachbereitung. Hier können Sie sich frei entfalten und Ihr gut ausgestattetes Homeoffice nutzen.



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

In der täglichen Arbeit sind Sie in hohem Maß selbstbestimmt. Sie befinden sich in regem Austausch mit Ihren Kundenkontakten, bestehend aus Planern, Anlagenbauern und Endkunden. Erkennen Sie die Möglichkeit, Synergien zu nutzen und das Unternehmen als Komplettanbieter zu positionieren, befinden Sie sich zur Abstimmung in häufigem Kontakt mit den Kollegen der benachbarten Produktbereiche.

Gilt es Einzelheiten zur Projektabwicklung wie z. B. Lieferfristen, Möglichkeiten des Customizings oder ähnliches zu klären, steht Ihnen das italienische Werk mit seinen Ansprechpartnern, auch im Bereich des Product Managements zur Verfügung. Und zur Abstimmung innerhalb der Vertriebsorganisation nutzen Sie die regelmäßigen Meetings, die entweder telefonisch oder persönlich unter Führung Ihres Vertriebsleiters stattfinden. Auch über die regelmäßigen Runden hinaus ist er es, der Sie bei der Bearbeitung grundsätzlicher Problemstellungen unterstützt.





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

Ihre zentrale Aufgabe ist die Steigerung von Umsatz und Ertrag in Ihrem Vertriebsgebiet. Neben der intensiven und umfassenden Betreuung Ihrer Key Accounts, ist der ständige „Blick über den Tellerrand“ eine Ihrer wesentlichen Aufgaben. Im Verbund mit den Kollegen benachbarter „Center of Excellence“ Gewerke übergreifend Projekte identifizieren und gewinnen, neue Key Accounts von Ihrem Unternehmen zu überzeugen und Verkaufserfolge erzielen.

All das ist nur möglich, wenn Sie wissen, was in Ihrem Verantwortungsbereich geht. Welche Potentiale sind vorhanden? Was macht der Wettbewerb? Wie argumentiert er und wie können wir unsere Chancen besser nutzen? Diese Fragen und Vieles mehr wird Sie beschäftigen... immer mit dem Ziel das Unternehmen in Ihrem Verantwortungsbereich bestmöglich zu positionieren.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie bewegen sich mit dieser Aufgabe in einer gehobenen Disziplin der Kältetechnik. Immer kritische Anwendungen, sehr qualifizierte Kundenkontakte und komplexe Produkte. Eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur (Versorgungstechnik, Maschinenbau oder vergleichbar) stellt eine sehr gute Basis dar, um in dieser Aufgabe erfolgreich zu sein. Alternativ sind andere einschlägige Qualifikationen beispielsweise als staatlich geprüfter Techniker oder Meister des Kälteanlagenbaus denkbar, die durch langjährige, einschlägige Berufserfahrung ergänzt wird.

Gute Englischkenntnisse sind für die Kommunikation auf Konzernebene, insbesondere für den Austausch mit den produzierenden Werken eine wichtige Voraussetzung.



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



Sie sind ein „Kind der Kältetechnik“ und verfügen bereits über mehrere Jahre Berufserfahrung. Projektgeschäft, planerintensiver Vertrieb, Nähe zur Kaltwassertechnik und idealerweise die Affinität zum Präzisionsklima sind ein guter Background, um in dieser Aufgabe Freude und Erfolg zu haben.

Heute sind Sie erfolgreich im Vertrieb einschlägiger industrieller Produkte, als Planerberater oder als Projektleiter im Anlagenbau mit Schwerpunkt in der Rechenzentrum-Kühlung. Mit diesem Background stellen Sie nahezu die „Punktlandung“ dar, um kurzfristig Erfolge einfahren zu können.

Aber auch talentierten Newcomern ist die Möglichkeit gegeben, in dieser Herausforderung erfolgreich zu sein. Sie kommen aus dem Sales Support und wollen den nächsten Schritt in den aktiven Vertrieb am Kunden gehen? Lassen Sie uns reden! Sie sind momentan in der Projektleitung bei einem Kälteanlagenbauer und wollen „die Seite wechseln? Wir haben ein gemeinsames Thema!



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



Sie sind stark im technischen Vertrieb, haben ein Faible für Nischenanwendungen und- produkte und Freude an komplexen technischen Lösungen. Dennoch verlieren Sie sich nicht in technischen Detailbetrachtungen, sondern haben immer auch den ertragreichen kaufmännischen Abschluss im Auge.

Wenn Sie zusätzlich noch Freude an den Möglichkeiten eines international agierenden Konzerns zeigen und sich sicher und gerne in dessen Strukturen bewegen, könnten Sie sich zur „Punktlandung“ für die Besetzung dieser attraktiven Position entwickeln.

