



**Position: Schulungsleiter (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 erfassen und Lösungen präsentieren.

Dazu suchen wir für die neu geschaffene Position den Schulungsleiter (m/w) – vielleicht Sie?

## Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



*„Wo werde ich arbeiten?“*

In Hamburg, München und Köln. Und danach vielleicht in Nürnberg, Stuttgart und Berlin. Das Unternehmen schult bundesweit. Immer nahe am Bedarfsträger und dort immer zentral organisiert. Zu einem guten Teil werden Sie Ihre Aufgaben am Firmensitz in Bayern erledigen, um den bereits bestehenden Schulungsbetrieb dort umzusetzen.



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

Sie werden in Ihrer Arbeit durch einen weiteren Referenten unterstützt. Sie teilen sich in die Ausrichtung der Schulungen, überarbeiten ständig die vorhandenen Konzepte und planen Ihre „Roadmap“, die sich dann im Schulungskalender der nächsten Saison abbildet. Aber – ganz klar – Sie sind als Schulungsleiter Teil des Vertriebskonzepts. Der Austausch mit dem Vertrieb, der Produktentwicklung und dem Marketing liefert Ihnen wichtige Informationen, die der Akzeptanzsteigerung am Markt dienen und gibt Ihnen gleichzeitig die Möglichkeit, wichtige Marktinformationen passgenau im Haus zu platzieren.

Bei der Bearbeitung richtungsweisender Fragestellungen steht Ihnen der Geschäftsführer als kompetenter Gesprächspartner zur Verfügung



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

Sie sind für die Konzeption und Umsetzung des Schulungskonzepts verantwortlich. Ihr Ziel wird es sein, die so geschaffene „Marke“ strategisch weiter zu entwickeln und als unverzichtbaren Bestandteil jedes bedeutenden Events bei den Handelspartnern zu etablieren.

Das beinhaltet die Moderation und Durchführung von Veranstaltungen vor Entscheidern und Multiplikatoren der Gebäudetechnik ebenso wie die Schulung der Handelspartner oder des Fachhandwerks. Bei jeder Klientel das richtige, angemessene Entré finden, Informationen erfolgreich transportieren und gleichzeitig das Ohr am Markt haben. Das ist die wesentliche Herausforderung dieser Position!



**„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“**



Sie decken mit Ihren Schulungen eine breite Palette möglicher Themenstellungen ab. Von den Grundlagen der Lüftungstechnik über aktuelle Tendenzen der Normierung bis hin zu Fragestellungen der Einbindung in die moderne Gebäudeleittechnik ist Vieles enthalten. Um jederzeit souverän und mit dem notwendigen Hintergrund argumentieren zu können, sehen wir eine Qualifikation als Staatlich geprüfter Techniker, Ingenieur oder einen vergleichbaren Abschluss mit deutlichem Bezug zur Gebäudetechnik als notwendig an.



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



Sie sind ein Insider (m/w) der Gebäudetechnik und vermitteln bereits heute Inhalte im Rahmen von Schulungen oder als Teil des Vertriebs. Aber auch Know-how-Träger aus dem Bereich der gebäudetechnischen Planung oder Angehörige des Produktmanagements eines industriellen Anbieters sind willkommene Gesprächspartner (m/w). Falls Sie sich über andere Stationen zum/zur Idealkandidat/in entwickelt haben, lassen Sie uns reden.



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



Zu einem guten Teil sind Sie „frei schaffender Künstler“, denn dessen Begeisterung und Virtuosität müssen auch Sie in Ihre Aufgabe einbringen. Die Fähigkeit zur Selbstorganisation sollte ebenso wie die Freude am Schulen und Reisen unbedingt vorhanden sein. Und „last but not least“ müssen Sie sich auf jedem Parkett zuhause fühlen. Vom Vorstand bis zum Fachhandwerker – einfach jeder Kontakt sollte Ihnen Freude bereiten. Wenn Ihre Gesprächspartner das spüren – dann sind Sie die richtige Person!



*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.*