

Position: Vertriebsingenieur (m/w)



**Firma: Ein namhafter Hersteller Lüftungs-
technischer Anlagen und Systeme**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Mehr als 2.000 Mitarbeiter in 22 Ländern, 400 Millionen Euro erwirtschaftet in 65 Ländern weltweit. So kann die Bedeutung des Unternehmens in wenigen Worten umrissen werden.

Bestmögliche Komponenten und Systeme für Lüftung und Brandschutz zu entwickeln, für Gebäude und für die darin lebenden und arbeitenden Menschen. Dieser Mission hat sich unser Kunde verschrieben. Entsprechend begegnet man dem Unternehmen in den Segmenten Residential- und Non-Residential Buildings, Special Buildings Marine & Oil and Gas sowie Industry, Tunnel & Metro.

In Deutschland erstarbt das Unternehmen nach umfangreichen Optimierungen seit einigen Jahren wieder zur alten Größe. Bundesweit vertreibt ein Netz von Vertriebsingenieuren die Produktpalette direkt an den wieder verbauenden Endkunden. Der Fokus der Mannschaft liegt auf dem Projektgeschäft, Ziel ist der Systemverkauf! Und es gibt Alleinstellungsmerkmale! Die Marke gilt mit ihren Produkten als Vorreiter in der Entwicklung energieeffizienter Systeme. Und jährlich wird die Palette durch mehrere Neuentwicklungen ergänzt.

Das Rhein-Main Gebiet galt über Jahre als das Paradegebiet des Unternehmens. Umsätze im mittleren einstelligen Millionenbereich, beste Produkte und hervorragende Kundenbindungen, das ist die Historie des Unternehmens in diesem attraktiven Vertriebsgebiet in der jüngeren Vergangenheit. Noch heute ist vermutlich jedes fünfte im Rhein-Main-Gebiet installierte Lüftungssystem in einem Non-Residential-Building von unserem Kunden.

Auf diese hervorragende Grundlage gilt es aufzubauen und an die erbrachten Erfolge anzuknüpfen. Und dazu suchen wir Sie als Vertriebsingenieur (m w) Rhein-Main!

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Denn nur dort werden Bedarfe erkannt und Projekte identifiziert. Ihre täglichen Gesprächspartner werden die Fachplaner in Ihrem Vertriebsgebiet sein, das sich ganz grob über den Bereich Hessen, Saarland und Teile Rheinland-Pfalz erstreckt. Aber auch der lüftungstechnische Anlagenbauer oder der Endkunde werden Ihre gesuchten Ansprechpartner sein, die es auch persönlich zu betreuen gilt. Ihre Besuche bereiten Sie wahlweise vom Homeoffice im Vertriebsgebiet oder vom Vertriebsbüro aus vor und nach.



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

Sie erledigen Ihre Aufgaben in einem kleinen, gut organisierten Team mit wenigen, flachen Hierarchien. Gegenüber Ihren Kunden agieren Sie relativ autark und selbständig. Angebote und Auslegungen erledigen Sie mit der zentral organisierten Software, die gleichermaßen Angebotswesen und Auslegungen abdeckt. Ihre Schnittstellen zum Backoffice haben Sie im Rahmen der Abwicklung, die durch die Abteilung dort erledigt wird. Berührungspunkte mit Ihren Kollegen in der Vertriebsmannschaft sind durch regelmäßige Vertriebsmeetings vorhanden, im Tagesgeschäft jedoch aufgrund der Weitmaschigkeit der Vertriebsorganisation derzeit noch sporadischer Natur. Ihr zentraler Ansprechpartner als Vertriebsleiter ist Ihr Geschäftsführer. So können Sie von Einzelheiten beim Bedienen eines Key Accounts bis hin zu grundsätzlichen Themenstellungen „fast alles“ mit einer Person entscheidend klären.





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

Sie etablieren die Marke unseres Kunden in dem beschriebenen Vertriebsgebiet wieder als feste Größe und sichern dem Unternehmen möglichst wieder den früheren Stand der „Hausmacht“ im Rhein-Main-Gebiet. Projektgeschäft von der Identifikation bis zum kaufmännischen Abschluss – das wird Ihr „täglich Brot“ sein. Nachhaltiges Geschäft betreiben und den Umsatz im Gebiet bei ergiebigen Margen wieder in den guten einstelligen Millionenbereich zu führen... das wird Ihre Aufgabe sein!



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Die Betreuung gebäudetechnischer Fachplaner wird Ihr Tagesgeschäft sein, die technische Diskussion bis auf Komponentenebene keine Seltenheit. Daher bildet eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur Versorgungstechnik oder staatlich geprüfter Techniker mit entsprechender fachlicher Ausrichtung eine gute Grundlage für diese Aufgabe. Viele andere Konstellationen sind jedoch ebenfalls denkbar. Entscheidend ist, dass Sie fachlich, persönlich und kaufmännisch beim Kunden „punkten“. Wenn Sie sich sicher sind, diese Grundvoraussetzung zu erfüllen, lassen Sie uns reden.



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



Sie sind bereits heute ein Insider der Szene und kennen das Beziehungsgeflecht der Player am Markt. Eventuell befinden Sie sich heute bereits in einer vergleichbaren Position bei einem Hersteller oder bedienen die Klientel der einschlägigen Planer und Anlagenbauer von einer Position des lüftungstechnischen Fachgroßhandels aus. Vielleicht befinden Sie sich aber auch in einer qualifizierten Position des technischen Innendienstes und Ihnen ist „der Sprung in den Außendienst“ verwehrt. Entscheidend ist auch hier, dass Sie einen deutlichen Bezug zum Projektgeschäft beim Vertrieb Lüftungstechnischer Systeme aufweisen und in einer kalkulierbaren Zeit in den Vertrieb dieser Produkte hineinwachsen können.



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



Sie haben Freude an Ihrem Gewerk, sind selbstorganisiert, diszipliniert und zielstrebig. Auch wenn Ihr neuer Arbeitgeber zu „den Großen der Lüftungstechnik“ zählt, müssen Sie doch für die Arbeit in der deutschen Vertriebsorganisation Freude an mittelständischen Strukturen in Verbindung mit außergewöhnlicher Eigenverantwortung haben.



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.