



Position: Vertriebsingenieur ac power (m/w)



Frankfurt/Main

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 Expertise“, die das Unternehmen definiert hat, um seinen Kunden Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema „Hochverfügbarkeit von Rechenzentren“ anzubieten.

Das Center of Expertise „Uninterruptible Power Supply“ bietet dem Kunden eine breite Produktpalette zur unterbrechungsfreien Stromversorgung von Rechenzentren sowie anderen Applikationen, bei denen das ein Muss darstellt. Nicht selten werden dem Kunden Lösungen geboten, die Leistungsbereiche von 1000 kVA überschreiten. 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) ac power für Frankfurt/Main!

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 Verantwortungsbereich umfasst die Betreuung potentialreicher Großkunden, die einen Sitz in der Metropolregion Rhein-Main haben. Diese betreuen Sie in Ihren Belangen, fallweise auch an anderen deutschen und europäischen Standorten, so dass Sie einen überschaubaren Reiseanteil als Bereicherung Ihrer Aufgabe empfinden sollten.

Aber technisch qualifizierte und hochwertige Kundenkontakte bedürfen der sorgfältigen und teilweise umfangreichen Vor- und Nachbereitung. Hier können Sie sich frei bewegen. Eine Anbindung an die Infrastruktur der Frankfurter Niederlassung ist wünschenswert, Sie haben jedoch auch die Möglichkeit, Ihr gut ausgestattetes Homeoffice zu 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 vor allem Endkunden. Dort werden Sie regelmäßig Ihren Kollegen des Key Account Managements EMEA begegnen, die „Hand in Hand“ mit Ihnen auf die Umsetzung der gesteckten Ziele hinarbeiten. Erkennen Sie die Möglichkeit, Synergien zu nutzen und ihr 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 Begleitung 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 Kundenkreis. Sie ergänzen das Key Account Management durch Ihre technische Kompetenz und sind in letzter Konsequenz verantwortlich für den kaufmännischen Abschluss und dessen technische Umsetzbarkeit. 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 Expertise“ Gewerke übergreifend Projekte zu identifizieren und zu gewinnen, neue Key Accounts von sich und ihrem Unternehmen zu überzeugen und Verkaufserfolge zu 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, den Konzern in Ihrem Verantwortungsbereich bestmöglich zu positionieren.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie bewegen sich mit dieser Aufgabe in einer gehobenen Disziplin der Elektrotechnik. Immer kritische Anwendungen, sehr qualifizierte Kundenkontakte und komplexe Produkte. Eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur (Elektrotechnik 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 der Elektrotechnik 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 gehören zur RZ Branche und bringen eine Nähe zur unterbrechungsfreien Stromversorgung in Ihre künftige Aufgabe mit ein. Idealerweise verfügen Sie bereits über mehrere Jahre Berufserfahrung in diesem Bereich. Der Bezug zum elektrotechnisch anspruchsvollen Projektgeschäft ist hier der „kleinste gemeinsame Nenner“. Idealerweise nähern Sie sich Ihrer künftigen Aufgabe mit Erfahrungen aus einer ähnlich gearteten vertrieblichen Aufgabenstellung. Aber die projektleitende Erfahrung mit vertrieblicher Nähe aus dem großen elektrotechnischen Anlagenbau kann ebenso eine gute Voraussetzung für diese Aufgabe darstellen, wie die Verantwortung bei einem entsprechenden Fachplaner mit vertrieblichen Schnittstellen zum Kunden.

Die Möglichkeiten, sich dieser Aufgabe anzunähern, sind vielfältig. Wesentlich ist die hohe elektrotechnische Expertise aus dem RZ-Umfeld in Verbindung mit einer erkennbaren vertrieblichen Neigung.



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



Sie sehen Ihre Stärke in der Technik und in der beratungsintensiven Betreuung. In komplexen Kundenstrukturen bewegen Sie sich sicher, weil Sie als technisch kompetenter Konterpart anerkannt und aufgrund Ihrer hohen Expertise als Gesprächspartner gerne weiter empfohlen werden. Und... ganz wichtig... bei aller Begeisterung für technische Details und hochwertige Kundenbetreuung, verlieren Sie nie das Ziel des ertragreichen und guten Verkaufs aus den Augen!

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.

