

Position: Vertrieb Bayern



**Firma: ein mittelständisches Unternehmen
der Klimabranche**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Große Marke, schlanke Organisation! Ein Widerspruch ... normalerweise schon, aber nicht bei unserem Kunden. Das Unternehmen zählt zu den wenigen klimatechnischen Anbietern einer namhaften Marke, die ihresgleichen in der Klimabranche sucht. Eine ausgereifte und etablierte Produktpalette, die sich in der ersten Liga längst etabliert hat und im Bereich der Direktverdampfung fast alles bieten kann. Vom Single Splitt-Gerät bis hin zur großvolumigen VRF-Anlage – mit dieser Produktpalette können Sie im Vertrieb auf nahezu jeden Bedarf reagieren. Sinnvoll ergänzt wird das Portfolio durch Präzisionsklima-Produkte, so dass Sie auch bei Bedarfen für diesen Bereich die passende Antwort parat haben.

Die Unternehmensgruppe ist am Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen bestens vernetzt und als Lokalgröße mit immerhin 450 Mitarbeitern fest etabliert. Die Historie der Gruppe ist im Elektromaschinenbau zu finden. Die Klimasparte wurde 1999 hieraus ausgegründet und spielt seitdem eine feste Rolle in der Branche. Oft genug sind es die Unternehmen der zweiten Reihe des kältetechnischen Anlagenbaus, die sich einen Partner „auf Augenhöhe“ wünschen, die Individualität und Service gepaart mit guter Beratung auch für sich in Anspruch nehmen, die bei unserem Mandanten als Kunden glücklich werden.

Das Vertriebskonzept geht auf und ist erfolgreich, aber noch liegt interessantes und volumenträchtiges Potential nahezu brach und wird nicht mit der notwendigen Kundennähe bearbeitet. Und das soll geändert werden – vielleicht durch Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

In Ihrem Vertriebsgebiet, das ganz grob durch das Postleitzahlengebiet 9 wird. Ansonsten sind Sie beim Frigoristen vor Ort. Sie leisten technische Betreuung, entdecken Bedarfe und identifizieren Projektgeschäft. Partnerschaftliches Miteinander bedarf Zeit, Zuwendung und Individualität. Für Sie wird jeder Frigorist zum Schlüsselkunden und Sie werden selbst feststellen, dass drei hochwertige Besuche pro Tag ein gutes Pensum darstellen, das es schließlich auch in Ihrem Homeoffice gewissenhaft vor- und nachzubereiten gilt.



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

Mit Ihren Vertriebskollegen in Bayern, Nordrhein-Westfalen und Hessen tauschen Sie sich von Fall zu Fall aus, falls gebietsübergreifende Themen zu klären sind. Im Innendienst können Sie auf einen guten technischen Support zurückgreifen, der Ihnen beim Kunden „den Rücken frei hält“ durch erste telefonische Unterstützung bei der Installation. Im Stammhaus ist im übrigen auch die 20-köpfige Servicemannschaft angesiedelt, auf deren Leitung Sie zurückgreifen können, wenn bei einem Ihrer Kunden einmal „Not am Mann“ ist.

Alles Weitere regeln Sie unmittelbar mit Hilfe der guten EDV-Struktur. Sei es die Auslösung einer Bestellung, den Blick in den Warenbestand und die Verfügbarkeit oder eine Preisabfrage beim Hersteller, falls es projektbezogener Sonderkonditionen bedarf. In dieser überschaubaren Organisation können Sie wirklich nahezu alles im direkten Kontakt mit allen Beteiligten klären. Und sollten grundsätzliche Themen zu klären sein, steht Ihnen die Geschäftsführerin als Vertriebsleiterin mit Rat und Tat zur Seite.





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

Sie sind für Umsatz und Ertrag in Ihrem Vertriebsgebiet verantwortlich. Ihr Ziel wird es sein, das vorhandene Geschäft solide zu gewinnen und nachhaltig auszubauen. Und das wird nur durch eine breite Basis zufriedener Kunden zu schaffen sein.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Eine Ausbildung mit kältetechnischem Bezug, sei es als staatlich geprüfter Techniker, Meister oder Geselle mit einschlägigem Abschluss wäre eine gute Basis, um Ihren Kunden fachlich begegnen zu können. Ebenso geeignet kann eine kaufmännische Qualifikation mit deutlichem technischen Bezug sein, um zielsicherer zum Abschluss zu gelangen. Ganz gleich welche Qualifikation Sie mit einbringen... wenn Sie als Gesprächspartner/in beim Fachhandwerk akzeptiert sind und es sich gut betreut fühlt, wenn man gerne bei Ihnen kauft – dann sind Sie die richtige Person für diese Aufgabe.



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



Sie sind bereits heute beim kältetechnischen Fachhandwerk präsent. Entweder in einer vergleichbaren Position als Verkäufer eines industriellen Anbieters oder als Betreuer eines kältetechnischen Fachgroßhandels.

Aber auch für Einsteiger, die sich aus der Projektleitung beim kältetechnischen Anlagenbauer oder dem Service vertrieblich weiter entwickeln wollen, kann sich hier eine Chance ergeben.



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



Sie müssen Freude am Verkauf haben, die Sprache des Frigoristen sprechen, die notwendige „Bodenhaftung“ mitbringen und sich dort im Unternehmen zu Hause fühlen.

Wer dieses Unternehmen als Arbeitgeber wählt, wird Teil eines überschaubaren, schlagkräftigen Teams, in dem die Aufgaben und Verantwortlichkeiten klar verteilt sind. Die Firma bietet Ihnen alle Voraussetzungen des vertrieblichen Erfolgs, persönliche Aufmerksamkeit und die Vorzüge eines guten Miteinanders im Hintergrund. Sie sind am Zuge, diese zu nutzen als Aushängeschild des Unternehmens und der Marke. Eigenorganisation und Selbstmotivation werden gefördert, müssen aber in letzter Konsequenz von Ihnen kommen. Sind Sie dafür der Typ Mensch? Dann lassen Sie uns reden!



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.