

Position: Vertrieb Baden-Württemberg



Firma: Ein mittelständischer Heizungshersteller



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Wärme auf den Punkt gebracht – schnell, energieeffizient und immer den individuellen Kundenbedürfnissen angepasst. Strahlungswärme ist die Passion des Unternehmens, mittlerweile sinnvoll ergänzt durch Solartechnik und Trocknungssysteme. Alles aus einer Hand und alles aus einem Guss. Dafür steht unser Kunde!

Über 65 Jahre Erfahrung und know-how bei der Handhabung von Gastechnik bringt das Unternehmen in die Entwicklung und Produktion seiner Produkte ein. Sei es in die energieeffiziente und bedarfsgerechte Beheizung von Hallen oder in die Integration punktgenauer Strahlungswärme in industrielle Prozesse.

Die bedarfsgerechte Hallenheizung ist, gemessen am Geschäftsvolumen, das wesentliche Standbein des Unternehmens. Viele Gründe sprechen für „heating just in time“. Allen voran die Energieeffizienz der Lösungen in Bezug auf deren individuellen Möglichkeiten der Nutzung und deren Einsatzzwecke. Hinzu kommt, dass die DIN ermittelten Wirkungsgrade der Produkte unseres Kunden einen Großteil des Wettbewerbs hinter sich lassen. Es gibt viele Argumente, sich für eine Infrarot-Strahlungsheizung beim Betrieb einer Halle zu entscheiden – und häufig noch bessere Gründe für ein Produkt dieses Unternehmens.

Im Rahmen der geregelten Nachfolge suchen wir qualifizierte Gesprächspartner/innen zur Besetzung der oben genannten Position. Vielleicht Sie?

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! Und das sind in erster Linie Hallenbauer, einschlägige Fachplaner und der heizungsbauende Anlagenbauer und Installateur in Ihrem Gebiet, das grob umrissen wird durch die Landesgrenzen Baden-Württemberg. Hier identifizieren Sie Ihre Projekte, sorgen für die Platzierung Ihrer Produkte beim Planer und begleiten die Projekte über jede Phase hinweg bis zum erfolgreichen Abschluss. Gute Beratung bedarf jedoch auch der soliden Vor- und Nachbereitung, die Sie in Ihrem Homeoffice im Vertriebsgebiet erledigen.



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

Sie sind Teil einer gut funktionierenden Vertriebsorganisation, die aus angestellten Vertriebsmitarbeitern und kompetenten Handelsvertretungen besteht. Im Projektgeschäft ergibt sich regelmäßig, dass man sich in dieser Mannschaft „die Bälle zuspielt“, um Projekte gemeinsam „in die Zange zu nehmen“ und durch übergreifenden Informationsfluss zum Erfolg führt. Der technische Vertriebsinnendienst steht Ihnen zu Seite, wenn es gilt, besonders komplexe Projekte auszuarbeiten und Sie bei der Angebotserstellung zu unterstützen. Insgesamt eine Organisation, die in der Lage ist, Ihnen bei Bedarf gut „den Rücken frei zu halten“, damit Sie in der Lage sind, Ihre vertrieblichen Erfolge einzufahren. Bei Fragestellungen von übergreifender Bedeutung steht Ihnen Ihr Vertriebsleiter jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung. Und wenn es sich um Thematiken von grundsätzlicher Natur dreht, ist auch der Geschäftsführer präsent, um richtungsweisende Hinweise zu geben.





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

Sie verantworten den Vertrieb der gesamten Strahlungsheizungs-Produktpalette in Ihrem Gebiet. Ihre Messlatte ist die nachhaltige und ertragreiche Steigerung des vorhandenen Volumens. Stellschrauben dazu sind der Aufbau und die Pflege hochwertiger Kundenbeziehungen durch kompetente technische Beratung sowie das Abwickeln guter kaufmännischer Abschlüsse, die für jede Seite einen Erfolg darstellen.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Der Verkauf dieser Produkte erfolgt durch technische Beratung, Systemvergleiche und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung. Ein entsprechender technischer Hintergrund, ob als Meister, Techniker oder Ingenieur ist dafür hilfreich und steigert die Akzeptanz bei Ihren Gesprächspartnern. Aber auch kaufmännische Qualifikationen sind als Basis für diese Aufgabe denkbar, bedürfen jedoch der ergänzenden fachlichen Expertise aus vorherigen, ähnlich gearteten Aufgabenstellungen.



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



Sie befinden sich heute bereits in einer vergleichbaren Aufgabenstellung mit dem Fokus auf den Projektvertrieb. Der „kleinste gemeinsame Nenner“, um sich mit dieser Position beruflich weiter entwickeln zu können, ist eine Vorerfahrung aus der Heizungstechnik, dem Umfeld der Hallenausrüster oder jedem anderen Gewerk, dass die energetische Optimierung gewerblich genutzter Objekte zum Ziel hat, denn dort wird diese Technologie noch lange eine führende Rolle spielen.



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



Ein hohes Maß an Selbstorganisation sollte für Sie in dieser Aufgabe selbstverständlich sein. Ansonsten fühlen Sie sich „wie der Fisch im Wasser“, wenn es darum geht, die vielfältige Klaviatur der Kommunikation einer erfolgreichen Projektakquisition zu spielen. Heute beim Fachplaner, morgen beim Investor und gleich danach beim Anlagenbauer, um „Flagge zu zeigen“ bei der Installation und um ihm eine guter Partner zu kaufmännischen Themen zu sein. Auf jeder Bühne der richtige Auftritt und der angemessene Ton. Falls Sie dafür die richtige Person sind, lassen Sie uns reden... wir freuen uns auf Sie!

