



**Position: Vertriebsingenieur ac power (m/w)**



**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 Nordbayern!

#### *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 Kunden in Ihrem Vertriebsgebiet ganz grob im PLZ-Gebiet 9.

Aber technisch qualifizierte und hochwertige Kundenkontakte bedürfen der sorgfältigen Vor- und Nachbereitung. Hier können Sie sich frei bewegen. Organisatorisch sind Sie Teil der Niederlassung München. Auf Arbeitsebene werden sich auch diverse Schnittstellen zur Präsenz in Nordbayern ergeben. Mittelpunkt Ihrer administrativen Arbeit wird jedoch Ihr gut ausgestattetes Homeoffice sein.



*„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. 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 produzierende 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 Vertriebsgebiet. Sie identifizieren potentialreiche Projekte, verfolgen diese über die Phase der Planung und Ausschreibung hinweg bis zur Vergabe und sind in letzter Konsequenz verantwortlich für den kaufmännischen Abschluss und dessen technische Umsetzbarkeit. Neben der intensiven und umfassenden Betreuung Ihrer Klientel, ist der ständige „Blick über den Tellerrand“ eine Ihrer wesentlichen Aufgaben. Im Verbund mit den Kollegen benachbarter „Center of Expertise“ Gewerk übergreifend Projekte zu identifizieren und zu gewinnen, neue Kunden von 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, Ihr Unternehmen 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, qualifizierte Kundenkontakte und komplexe Produkte. Sie benötigen daher unbedingt einen elektrotechnischen Bezug, um in dieser Aufgabe erfolgreich zu sein. Idealerweise sind Sie Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik. Alternativ sind aber auch andere einschlägige Qualifikationen beispielsweise als staatlich geprüfter Techniker oder Meister der Elektrotechnik denkbar, die durch einschlägige Berufserfahrung ergänzt wird.

Gute Englischkenntnisse sind für die Kommunikation auf Konzernebene, insbesondere für den Austausch mit den produzierenden Werken von Vorteil.



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



Sie gehören zur Branche der Gebäudetechnik und bringen eine Nähe zur unterbrechungsfreien Stromversorgung in Ihre künftige Aufgabe mit ein. Mehrere Jahre Berufserfahrung im thematischen Umfeld der Aufgabenstellung würden Ihnen diesen nächsten Schritt deutlich erleichtern. Der Bezug zum Projektgeschäft ist hier der „kleinste gemeinsame Nenner“. Idealerweise nähern Sie sich Ihrer künftigen Aufgabe mit Erfahrungen aus einer ähnlich gearteten vertrieblichen Aufgabenstellung oder angrenzenden Produktbereichen wie zum Beispiel dem Vertrieb von Batterien, Notstrombeleuchtungen oder -aggregaten.

Die Möglichkeiten, sich dieser Aufgabe anzunähern, sind vielfältig. Wesentlich ist die hohe elektrotechnische Affinität 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.

