

Position: Vertrieb Klima/Kälte Nordrhein-Westfalen



Firma: Eine inhabergeführte Vertriebsgesellschaft



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Mehr als vier Jahrzehnte Erfahrung im Vertrieb von Systemen zur Klimatisierung von gebäudetechnischen Anwendungen. Bei unserem Kunden bekommen Sie fast alles, wenn es gilt, eine klimatechnische Problemstellung in den Griff zu bekommen. Ob Split- oder Multisplitlösungen, ob Kaltwassersysteme mit Komponenten, EDV-Präzisionsklimatisierung oder Wärmepumpentechnik... hier erhalten Sie alles aus einer Hand. Das Unternehmen steht mit seiner ausgewogenen Produktpalette für objektive Beratung. Ob Direktverdampfung oder Kaltwasser, die richtige Lösung orientiert sich nicht an der Philosophie des Anbieters oder den Grenzen der Produktpalette, sondern ausschließlich am Bedürfnis des Kunden.

Unser Kunde ist DER Partner als Ansprechpartner in Deutschland für einen italienischen Hersteller von Kaltwasser- und VRF-Systemen! Das ist es, worüber wir sprechen.

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Sie bewegen sich in Ihrem Vertriebsgebiet, das durch die PLZ-Bereiche 50-54, 56 und 57 umrissen wird. Dort werden Sie sich beim Frigoristen oder Anlagenbauer zu Hause fühlen und Ihre Kunden betreuen. Die Vor- und Nachbereitung Ihrer Kundentermine erledigen Sie in Ihrem Homeoffice, wobei Ihnen in dieser Position die Nähe zum Haupthaus in die Karten spielt. Der wöchentliche Besuch in der Zentrale wäre nichts Außergewöhnliches, um sich mit Unterlagen zu versorgen oder mit den Kollegen „auf dem kurzen Dienstweg“ das eine oder andere zu klären.



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

Sie sind Teil einer schlanken Vertriebsorganisation. Gemeinsam mit dem Vertriebsleiter kann bereits vieles geklärt werden. Und für richtungsweisende Entscheidungen grundsätzlicher Natur steht Ihnen Ihr Geschäftsführer ebenfalls ganz unkompliziert zur Verfügung. Ansonsten wird Ihr täglicher Austausch in der Firma durch die Abstimmung mit dem Vertriebsinnendienst, dem Service und eventuell mit dem zentral agierenden Planerberater bestimmt sein.





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

Mit dieser Aufgabe übernehmen Sie die Verantwortung für eine der potentialreichsten Vertriebsregionen Nordrhein-Westfalens, in der unser Auftraggeber gut aufgestellt ist und sich bei den Kunden einen guten Namen gemacht hat. Das gilt es zu bewahren, zu festigen und soweit möglich zu steigern. Langfristige und nachhaltige Bearbeitung Ihres Vertriebsgebiets sowie Pflege und Ausweitung der Klientel – das wird Ihre Aufgabe sein!



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Ihre Kunden kommen aus der Klimakälte und Sie müssen deren Sprache sprechen, um Akzeptanz zu erzeugen. Mal muss Flexibilität bei der Bearbeitung einer Bestellung oder anderer kaufmännischer Themen gezeigt werden, mal geht es aber auch in die Tiefe der technischen Beratung bei der Auslegung eines Kaltwassersatzes und es werden bis auf Komponentenebene Vor- und Nachteile technischer Lösungen mit dem Kunden gemeinsam abgewogen. Daher müssen Sie einen Bezug zu kälte-technischen Themen aufweisen. Sei es als Meister, Techniker oder Ingenieur. Sollten Sie den Bezug durch andere Stationen Ihres beruflichen Werdegangs bereits hergestellt haben, ist auch eine andere Qualifikation denkbar. Hauptsache Sie sind in der Lage, durch Kompetenz beim Kunden zu punkten!



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



Bei Ihnen dreht sich heute bereits einiges um Kundenberatung in dem beschriebenen Umfeld. Eventuell befinden Sie sich gerade jetzt mit Ihren Produkten beim Frigoristen als Verkäufer im Wettbewerb zu unserem Kunden und sehnen sich nach schlanken und unkomplizierten Prozessen. Oder Sie arbeiten bei einem derartigen Anbieter im Vertriebsinnendienst und suchen nach der Möglichkeit der beruflichen Weiterentwicklung in den Verkaufsaußendienst. Das Gleiche gilt für den kundenorientierten Projektleiter im kältetechnischen Anlagenbau. Auch als Angehörige/r des kältetechnischen Handels mit Fokus auf eine vertriebliche Aufgabenstellung hätten Sie hervorragende Möglichkeiten, in dieser Aufgabe erfolgreich zu sein. Ganz gleich, welchen beruflichen Werdegang Sie nachweisen können, um sich für diese Aufgabe zu empfehlen...Kundenberatung und ein fachlicher Bezug zur Klimakälte, das ist es, was als Basis vorhanden sein muss.



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



Sie haben Freude am Verkauf, an der Klimakälte und an schlanken Strukturen. Hier erwartet Sie ein Mittelständler mit einer guten und überschaubaren Organisation, die Ihnen eine Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele geben. Gerade in dieser Aufgabe gilt „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“ Eigeninitiative und Kreativität bei der Marktbearbeitung. Das wird bei in diesem Unternehmen groß geschrieben.

Sind Sie dafür der richtige Kontakt? 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.