

**Position: Sales Support Engineer Thermal (m/w)
Baden-Württemberg**

**Firma: ein global agierender us-amerikanischer
Konzern**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Fast 25 Milliarden Dollar Umsatz, weltweit in den Segmenten Process Management, Industrial Solutions, Climate Technologies und Network Power aktiv – das ist unser Auftraggeber. Eine amerikanische Erfolgsstory, die sich in vielen Ländern fortsetzt. Unter anderem in der deutschen Tochtergesellschaft, die sich der Verfügbarkeit von Rechenzentren verschrieben hat.

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.

„Thermal“ bietet dem Kunden eine breite Produktpalette zur Kühlung von Rechenzentren. Vom Präzisionsklimaschrank bis hin zu Chillern in Leistungsbereichen deutlich über 1 MW inklusive zugehöriger Komponenten kann unser Kunde alles anbieten. Ein Systemlieferant mit außergewöhnlicher technischer Kompetenz und einer Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten – so stellt sich das Unternehmen dar!

Für die neu geschaffene Position des Sales Support Engineer (f/m) Thermal für Süddeutschland in diesem Konzern suchen wir die Idealbesetzung...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?“

Ihr arbeitstäglicher Anlaufpunkt ist die Geschäftsstelle im Großraum Stuttgart. Dort treffen Sie auf eine gute Infrastruktur mit modernen, zeitgemäßen Arbeitsbedingungen. Den weit überwiegenden Teil Ihrer Aufgaben erledigen Sie von dort aus. Im Rahmen der Projektarbeit kann sich jedoch auch die Notwendigkeit von Außenterminen ergeben zum Beispiel, um Details der Einbringung oder ähnliches zu klären. Diese Gelegenheiten sollten Sie als willkommene Abwechslung begrüßen, denn sie sind Teil Ihrer Aufgabenstellung.



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

In der täglichen Arbeit sind Sie in hohem Maß selbstbestimmt. Sie befinden sich im regelmäßigen Austausch mit „Ihren“ vier Außendienstkollegen, mit denen Sie sich in der Projektarbeit ergänzen. Auch befinden Sie sich in regem Austausch mit Ihren Kundenkontakten, wenn es darum geht, Details zu angestrebten Beauftragungen zu klären.

Gilt es Einzelheiten zur Projektabwicklung wie z. B. Lieferfristen, Möglichkeiten des Customizings oder ähnliches zu klären, steht Ihnen das italienische Werk mit seinen Ansprechpartnern zur Verfügung. In Gänze verantwortet Ihr Sales Manager die Koordination der Aufgaben im Team und ist auch für Sie da, wenn es um die Klärung grundsätzlicher Fragestellungen geht.





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

Ganz Deutschland wird flächendeckend durch ein Netz von acht vertriebsstarken Außendienstmitarbeitern betreut. Kleinprojekte werden bereits heute ohne viel Aufhebens und mit hoher Zuverlässigkeit durch einen technischen Vertriebsinnendienst abgewickelt. Zwei neu geschaffenen Positionen fällt die Aufgabe zu, Akquisitionsprojekte mittleren Umfangs weitestgehend eigenständig zu bearbeiten. Die Projektentwicklung und Anbahnung liegt immer in der Hand des Außendienstes. Die technische Konkretisierung und weitere Unterstützung der Bedarfsträger auf Kundenseite könnte künftig Ihre Aufgabe sein. Das reicht von der Erarbeitung von Ausschreibungstexten über die Präzisierung technischer Lösungskonzepte bis hin zu Machbarkeitsklärungen mit dem italienischen Werk. Ihren Erfolg können Sie feiern, wenn der Auftrag „an Bord“ ist und der Kunde den Auftrag erteilt hat. Die weitere Projektbearbeitung erfolgt durch Kollegen.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie bewegen sich mit dieser Aufgabe in einer gehobenen Disziplin der Klimatechnik. Immer kritische Anwendungen, sehr qualifizierte Kundenkontakte und komplexe Produkte. Idealerweise sind Sie Diplom-Ingenieur (Versorgungstechnik, Maschinenbau oder vergleichbar), um in dieser Aufgabe erfolgreich zu sein. Alternativ sind andere einschlägige Qualifikationen denkbar beispielsweise als staatlich geprüfter Techniker oder Meister des Kälteanlagenbaus. Dann müssten Sie Ihr Know-how jedoch durch einschlägige Berufserfahrung weiter geschärft haben.

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



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



Sie befinden sich heute bereits in einer Verantwortung in der Technik und Ihre Aufgabe beinhaltet einen deutlichen Kundenbezug. Denkbar wäre beispielsweise eine vergleichbare Position im Vertriebsinnendienst, dem technischen Support oder in der Projektleitung.

Fachlich ist Ihre deutliche Nähe zu komplexen klimatechnischen Problemstellungen der Gebäudetechnik von besonderer Bedeutung. Idealerweise sind Sie mit Themen der Kaltwassertechnologie betraut. Aber auch wenn Sie heute spannende Aufgaben an raumlufttechnischen Anlagen lösen, könnten Sie für diese Position der geeignete Kontakt sein. Hauptsache, Ihre beruflichen Themen drehen sich bereits heute um komplexe klimatechnische Anwendung mit besonderem Blick auf Energieeffizienz, so dass der nächste Schritt in die Welt der Rechenzentrum-Kühlung für Sie von Erfolg gekrönt sein kann.



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



Sie habe Freude an der Technik, an der Lösung komplexer Problemstellungen und Ihnen liegt der Kundenkontakt. Vertrieb macht Ihnen keine Angst, sondern weckt Ihr Interesse. Wenn Sie sich darin wieder finden, könnte dies ein guter nächster beruflicher Schritt sein, denn die Perspektive der Entwicklung in die komplette Vertriebsverantwortung für eine Region ist vorhanden.

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.

