

Position: Vertriebsleiter (m/w) Süddeutschland



Firma: ein Anbieter von Lüftungssystemen



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde bringt frischen Wind ins Leben... und Sie sagen, wie's geht!

Jahrzehnte lange Erfahrung im Vertrieb von Lufttechnik, hervorragende Produkte von guten Lieferanten und ein flächendeckendes Netz zuverlässiger Handelspartner. Das ist es!

Aber das Unternehmen ist mehr... eine schlanke, durchdachte Organisation. Funktional aufgebaut mit niedrigen Hierarchien und einer ganzen Menge heller Köpfen. Das ist die Erfolgsstory!

Unser Kunde hat in den letzten Jahren out performed. Mit seinen Innovationen, mit der Produktvielfalt und vor allem mit seiner Positionierung am Markt. Von den beiden starken Standbeinen sind es vor allem die Produkte im Bereich der kontrollierten Wohnraumlüftung, mit denen die Marke als herausragender Anbieter gleich gesetzt wird.

Marke und Produkt sind in der Branche gar nicht mehr wegzudenken. Intelligente Lösungen, durchdachter Service und größtmögliche Kundennähe. Das sind die Stärken, die zum Erfolg geführt haben.

Und genau dazu suchen wir Sie als künftige Führungskraft bei diesem beeindruckenden Unternehmen in der neu geschaffenen Position des Vertriebsleiters (m/w) für Süddeutschland... interessiert?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Sie sind in Ihrem regionalen Verantwortungsbereich (ganz grob Deutschland südlich der Rhein-Main-Linie) präsent. Sei es in der Begleitung Ihrer Verkaufsmannschaft, als Unternehmensrepräsentant bei Gesprächspartnern des Handels mit herausgehobenem Verantwortungsbereich oder bei der unmittelbaren Betreuung der Key Accounts Ihrer Region.

Darüber hinaus sind Sie als Führungskraft des Unternehmens aber auch gefordert, sich in die internen Prozesse mit einzubringen. Sei es, um Strategien gemeinsam zu entwickeln und voranzutreiben oder um interne Schnittstellen beispielsweise zum Marketing oder dem Produktmanagement direkt zu bedienen. Eine regionale Anbindung an den Stammsitz des Unternehmens im Großraum München ist daher unbedingt notwendig.



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

Einen Großteil Ihrer Zeit werden Sie darauf verwenden, in „Ihrer“ Vertriebsorganisation präsent zu sein. Sie sind der Coach und erste Sparringspartner für den Vertriebsaußendienst. Bei den Handelspartnern der GC-Gruppe sollten Sie bei den Niederlassungsleitern und Abteilungsleitern nicht nur gern gesehen, sondern zu Schwerpunktthemen immer ein persönlicher Gesprächspartner (m w) sein. Das Gleiche gilt natürlich auch für die weiteren Key Accounts wie beispielsweise die relevanten Fertiger oder Systemhaushersteller Süddeutschlands

Insgesamt denken und handeln Sie in engem Schulterschluss mit Ihrem Pendant, verantwortlich für den Vertrieb in Norddeutschland, und halten die verkäuferischen Unternehmensziele fest im Blick. Sie beide finden Ihren Gesprächspartner zu Themen, die Sie dort bewältigen müssen in Ihrem Vertriebsleiter. Und wenn es grundsätzlicher Natur ist, steht Ihnen der Geschäftsführer als Entscheider ebenfalls zur Verfügung.





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

Ganz klar.... Sie sind verantwortlich für das nachhaltige Erreichen der vertrieblichen Unternehmensziele in Ihrer Region. Geschäftsvolumen und Ergebnis müssen einfach passen. Sie werden die Person sein, die es in der Hand hat, an den notwendigen Stellschrauben des Systems behutsam zu drehen. Sei es der angestellte Außendienstmitarbeiter, der kooperierende Handelsvertreter oder ein anderer Partner im Verbund. Ihre persönliche Philosophie sollte dabei mit dem Grundverständnis des Unternehmens einher gehen. Nicht Dirigieren, sondern Fördern und Entwickeln sind die Grundfesten des Miteinanders.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie werden fachlich auf allen Ebenen gefordert. Vom Fachhandwerker über den Planer bis hin zum Investoren. Überall wird erwartet, dass Sie sich gedanklich in den Systemen bewegen, Bewertungen durchführen und Schwachstellen analysieren können. Auch die Kenntnis der relevanten technischen Normen und gesetzlichen Vorgaben ist eine wichtige Voraussetzung. Dies alles wird Ihnen erleichtert durch eine einschlägige Qualifikation als Ingenieur/in oder Techniker/in.

Aber Sie haben Spezialisten in Ihrem Team und es ist auch nicht der wesentliche Teil dieser Managementaufgaben, sich in einzelne technische Problematiken zu vertiefen. Daher kann eine betriebswirtschaftliche Qualifikation mit einer deutlichen Nähe zur Lüftungstechnik mitunter auch eine gute Voraussetzung für den Erfolg in dieser Position bieten.



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



Sie befinden sich bereits seit Jahren im Vertrieb von Lüftungs- oder Heizungstechnik. Sollten Sie nicht dem näheren Umfeld der Kontrollierten Wohnraumlüftung entstammen, werden Sie in dieser Verantwortung umso leichter zum Erfolg gelangen, je näher Sie sich bereits heute EnEV getriebenen Themenstellungen widmen oder den regenerativen Energien verschrieben haben. Unser Auftraggeber nimmt mit seinen Produkten eine herausragende Stellung am Markt ein, so dass auch der Wechsel aus einer vergleichbaren Position einen Reiz darstellen kann. Aber auch Gesprächspartner, die als „kleinsten gemeinsamen Nenner“ vertiefte Erfahrung in der Betreuung von Schlüsselkunden des Handels oder eine andere der genannten Teilverantwortungen als gelebte Erfahrung mitbringen, sind interessante Kontakte zur Besetzung dieser Position. Hier gehört es zur Firmenphilosophie, Potentialen die Möglichkeit der Entwicklung zu bieten!



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



Sie sind ein/e Netzwerker/in und Vertriebler/in durch und durch und lieben die Welt der Heizung und Lüftung. In den Strukturen des 3-stufigen Vertriebs bewegen Sie sich wie „der Fisch im Wasser“. Wenn Sie merken, dass Sie mehr können... wenn Sie über den operativen Verkauf hinaus auch in der Lage sind, strategische Ansätze zu entwickeln und zum Erfolg zu führen, wenn Sie dabei fähig sind, auf allen Tasten der vertrieblichen Klaviatur zu spielen und auch Ihre Verkaufsmannschaft „mit zu nehmen“.... Dann sollten wir reden. Denn hier könnten Sie genau das unter Beweis stellen!



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.