

**Position: Vertriebsleiter (m/w) Lüftungstechnik**



**Firma: Ein mittelständischer Anbieter lüftungstechnischer Komponenten und Systeme**



### **Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

Unser Kunde... eine einzigartige Erfolgsstory! Luft für Leben – überall dort, wo es uns besonders wichtig ist, kommen seine Produkte zum Einsatz. Allen voran in Schulen und Kindergärten. Aber auch im „light commercial“ Büroalltag oder bei modernen Einkaufserlebnissen in durchdachten „Shop in Shop“ Konzepten. Überall dort, wo der Mensch sich wohlfühlen soll.

Mitte der 50er Jahre des vergangenen Jahrhunderts begann die Story. Das heutige Mutterhaus konzentrierte sich darauf, wie „man Luft am besten bewegt“. Eine Erfolgsstory, die sich bis heute fortsetzt. Mittlerweile in mehreren Ländern Europas vertreten, bietet das Unternehmen eine hochinteressante Produktpalette an. Zentrale und dezentrale Lüftungsgeräte der Leistungsbereiche 100 – 15.000 m<sup>3</sup>/h bedienen Einsatzmöglichkeiten, in denen es auf Wohlbefinden ebenso ankommt, wie auf eine hohes Maß an Energieeffizienz.

Dieser Kern der Produktpalette wird sinnvoll abgerundet. Kleinraumlüfter und radiale Industrieventilatoren kompakter Bauweise ergänzen das Portfolio. Eine Zusammenstellung, die in ihrer Art einzig und erfolgreich ist.

Das Unternehmen ist mittlerweile tragende Säule einer Firmengruppe, die lufttechnische Kompetenz in vielen Facetten bietet. In Deutschland wird der Vertrieb der Produktpalette flächendeckend durch eine Mannschaft von Vertriebsmitarbeitern vorangetrieben, die durch Handel und Fachhandwerk ebenso für Ihre Zuverlässigkeit, wie durch gebäudetechnische Fachplaner für Ihre Kompetenz geschätzt werden.

Und die Erfolgsstory setzt sich fort. Die Mitarbeiter der Vertriebsorganisation sind erfolgreich und zufrieden im Job. Fluktuation ist selten. Und wenn jemand das Unternehmen verlässt, dann meist altersbedingt. Und genau deswegen suchen wir Sie als Vertriebsleiter (m/w) im Rahmen der geregelten Altersnachfolge!

## Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



*„Wo werde ich arbeiten?“*

Ihr Dienstsitz wird am Haupthaus im Herzen Nordrhein-Westfalens sein, da dort alle vertrieblichen Fäden zusammenlaufen. Die Innendienstorganisation verlangt ebenso Ihre regelmäßige Präsenz wie die Schnittstellen zu Geschäftsführung, Marketing, Produktmanagement und anderen, die es zu bedienen gilt.

Ein bundesweiter signifikanter Reiseanteil ist ebenso Teil Ihrer Aufgabe. Sei es bei der Betreuung und Coaching des Außendienstes durch „Tandemfahrten“, durch die persönliche Betreuung von Key Accounts, durch die Präsenz beim Handel beispielsweise zum Führen von Jahresgesprächen oder durch die Teilnahme an überregionalen Messen...Sie werden überall gleichermaßen gefragt sein.



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

Sie gehören dem Führungskreis einer gut organisierten Vertriebsgesellschaft an und befinden sich dadurch im regelmäßigen Austausch mit Ihren Abteilungsleiter-Kollegen (m/w) und dem Geschäftsführer. In diesem Kreis sind Sie in den Informationsfluss zu Themen des operativen Tagesgeschäfts ebenso eingebunden, wie in die Entscheidungsfindung zu strategischen Themenstellungen. In dem Zusammenhang werden vertriebliche Aspekte in besonders engem Austausch mit der Geschäftsführung beleuchtet. Hier erhalten Sie auch in jeder Beziehung eine zügige Entscheidung, sobald Ihr Verantwortungsbereich überschritten ist.

Auch die vertriebliche Innendienstorganisation, bestehend aus sechs Kollegen und Kolleginnen bedarf Ihrer „helfenden Hand“. Sei es durch die Klärung von Zuständigkeiten oder Prioritäten im Team, sei es durch die gezielte Förderung im Dialog oder auch im Konfliktgespräch. Hier wird die ganze Palette der fachlichen und disziplinareren Personalverantwortung von Ihnen abverlangt.

Gleiches gilt für die aus neun Kollegen bestehende Außendienstorganisation im Vertrieb mit anderen Schwerpunkten. Deren Unterstützung reicht von der Klärung strategischer Ziele wie zum Beispiel: „Welche Grundsätze definieren wir für die Bearbeitung des Gebiets? Welche Key Accounts sind für das Unternehmen im besonderen vertrieblichen Fokus?“ oder „Wie schätzen wir unseren Marktanteil ein und welches sind die nächsten kurz- und mittelfristigen Ziele?“ Aber auch im operativen Tagesgeschäft sind Sie Ihren Außendienstmitarbeitern eine wertvolle Stütze beispielsweise, wenn es darum geht, Verkaufsgespräche zu optimieren, Abschlussicherheit zu fokussieren oder die technische Kompetenz bei der Unterstützung des Fachplaners zu steigern.



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

Sie sind verantwortlich für das reibungslose und erfolgreiche Funktionieren der Organisation für den Vertrieb Lüftungstechnischer Komponenten und Systeme. Neben der technischen Kompetenz Ihrer Mannschaft liegt Ihnen deren wirtschaftlicher Erfolg besonders am Herzen. Damit haben Sie erheblichen Anteil am unternehmerischen Erfolg des gesamten Unternehmens.

Als Mitglied des Führungskreises fühlen Sie sich mit verantwortlich für die weitere Ausrichtung des Unternehmens und haben erheblichen Anteil an der Erreichung definierter strategischer Ziele.



*„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“*



Ihre Akzeptanz beruht in jede Richtung neben Ihrer Persönlichkeit auch auf Ihrer fachlich/technischen Kompetenz. Eine Qualifikation als Ingenieur, staatlich geprüfter Techniker (m/w) oder eine vergleichbare praxisnahe Qualifikation ist daher sehr wünschenswert. Auch andere Qualifikationen sind vorstellbar, müssen dann aber durch langjährige erfolgreiche Erfahrungen in einer Aufgabe ergänzt werden, die dem Anforderungsprofil sehr nahe kommen.

Neben Ihrer technischen Kompetenz sollten Sie sich im Verlauf Ihres erfolgreichen vertrieblichen Werdegangs ergänzende betriebswirtschaftliche Kenntnisse angeeignet haben, die Sie gleichermaßen kalkulationssicher machen und zu Profitabilitätsbetrachtungen befähigen.



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



Sie bewegen sich seit Jahren in der Gebäudetechnik und nehmen dort bereits eine Position mit herausgehobener Verantwortung im technischen Vertrieb ein. Falls aktuell bereits Personalverantwortung Teil Ihres Verantwortungsbereich ist, erleichtert dies Ihre künftige Aufgabe und ist sehr wünschenswert. Sie ist jedoch nicht „ultima ratio“. Auch vorherige Positionen mit besonderer Verantwortung im Produktmanagement oder Key Account Management sind denkbare Richtungen, sich dem Wunschprofil anzunähern.

Grundsätzlich ist eine größtmögliche Branchennähe erstrebenswert und macht potentielle Kontakte zur Besetzung dieser Position attraktiv. In letzter Konsequenz entscheiden jedoch Persönlichkeit und Potential über die Besetzung der Position mit Know-how-Trägern (m/w) auch aus benachbarten Gewerken der Gebäudetechnik.



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



Sie sind eine starke Verkäuferpersönlichkeit. Ihre nachweisbaren beruflichen Erfolge verleihen Ihnen das notwendige Selbstbewusstsein, sich in diese Führungsverantwortung zu begeben. Die erlebten Misserfolge haben Sie „geerdet“ und Ihre persönliche Kompetenz gestärkt.

Sie können Strategien entwickeln, ohne „Wolken zu schieben“ und in Visionen zu versinken. Hier ist die Umsetzungsstärke und -nähe eines Mittelständlers gefragt. Nahezu alles misst sich am langfristigen unternehmerischen Erfolg. 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.*