

Position: Vertrieb Wärmepumpen Nordrhein-Westfalen



Firma: Ein europäischer global player als Anbieter von Wärmepumpen



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Vor über 60 Jahren gegründet, entwickelt sich unser Kunde kontinuierlich bis heute weiter. Ursprünglich auf die Entwicklung und Produktion einfacher Heizsysteme fokussiert, sind es heute komplexe Lösungen zur Steigerung des Komforts in Wohn- und Gewerbegebäuden.

Heizen, Kühlen und Lüften – und das energetisch sinnvoll und hoch effektiv! Dafür steht der Name unseres Kunden heute. Er ist in der Branche bekannt und führend in Europa mit der Herstellung und Vermarktung seiner Produktpalette. Vom kleinen Heizungshersteller zum heute global agierenden Konzern mit ca. 9.000 Mitarbeitern. Das könnte Ihr künftiger Arbeitgeber sein!

Das Unternehmen ist Systemanbieter für Lösungen zur Steigerung des Wohnkomforts mit einem denkbar breiten Portfolio, deren Herzstück die Wärmepumpe ist. Ob Sole/Wasser, Luft/Wasser oder Abluftsysteme, es gibt für jede Anforderung das richtige System im Portfolio. Insbesondere im Domestic-Bereich ist unser Kunde mit seinen Produkten führend und heute als Anbieter hoch effizienter Lösungen nicht mehr wegzudenken.

In Deutschland agiert er aus der Zentrale in Norddeutschland und forciert Vertrieb und Service dieser anspruchsvollen Produktpalette. Eine Mannschaft von dreißig Servicekräften „im Feld“ beim Endkunden oder Fachhandwerker steht mit technischem Rat und Tat zur Seite und garantiert eine hohe Kundenzufriedenheit.

Eine Basis, auf die die Vertriebsorganisation mit absoluter Zuverlässigkeit bauen kann. 14 Außendienstmitarbeiter betreuen in Deutschland nahezu flächendeckend den Heizungsfachhandwerker vor Ort, kooperieren mit dem Handel und bedienen das Bauunternehmen umfassend.

Im Rahmen der geordneten Altersnachfolge soll ein hervorragend betreutes und ertragreiches Gebiet durch einen neuen Außendienstmitarbeiter (m/w) bearbeitet werden. Dazu suchen wir eine echte Verkäufersnatur – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Einen guten Teil Ihrer Arbeitszeit werden Sie beim Kunden vor Ort verbringen und ihn von der Qualität und Leistungsfähigkeit Ihrer Produktpalette überzeugen, konkrete Bedarfe ermitteln und die für ihn beste Lösung skizzieren. Die regionale Basis dafür bietet Ihnen Ihr Homeoffice, das verkehrsgünstig innerhalb Ihres Vertriebsgebietes gelegen ist, das durch PLZ Bereiche 66,67,68,69, 75 und 76 räumlich definiert ist. Aber auch Vertriebstagungen und die Teilnahme an überregionalen Messen werden Teil Ihrer Aufgabe sein. Gelegentliche mehrtägige Dienstreisen sollten Sie daher nicht als Belastung, sondern als „Würze“ und Bereicherung Ihrer Tätigkeit empfinden.



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

Im Haus wird Ihnen die Innendienst-Vertriebsorganisation nahezu komplett den Rücken frei halten und dadurch einer der häufigsten Anlaufpunkte sein, wenn es gilt Angebote abzustimmen oder Bestellungen zu veranlassen. Technische Problemstellungen, die telefonisch durch den Kunden herangetragen werden, bedienen Spezialisten von der Zentrale aus. Auch hier kann Abstimmungsbedarf zu kundenspezifischen Themen entstehen. Und schließlich arbeiten Sie Hand in Hand mit dem Service der durch eigene Angestellte im Gebiet sichergestellt ist, wenn die Unterstützung des Kunden vor Ort ansteht.

Für übergeordnete vertriebliche Themenstellungen oder die Klärung grundlegender Themenstellungen steht Ihnen Ihr Geschäftsführer als Vertriebsleiter gerne persönlich zur Verfügung.





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

Unser Kunde gehört zu den besten, aber nicht zu den bekanntesten Anbietern der Wärmepumpen – Technologie in Ihrem Gebiet. Das sollen Sie ändern! Und natürlich soll in Folge dessen auch das Verkaufsvolumen nachhaltig gesteigert werden. Das Unternehmen ist in Ihrem künftigen Vertriebsgebiet als „Hausmacht“ bereits heute sehr präsent in der Region. Was liegt da näher, als die regionale Marktführerschaft anzustreben? Dieses realistische Ziel erreichen Sie durch Neukundengewinnung bei Planungsbüros und Immobilienbetreibern und durch die weitere Gewinnung von Hausbauunternehmen. Zehn dieser Kunden mit Potential für zehn Projekte im Jahr und Sie sind Ihrem Ziel bereits ein gewaltiges Stück näher gekommen! Das Ganze muss ergänzt werden durch ein Netzwerk von 20 – 30 verkaufsaktiven Fachhandwerkern in der Region, die Sie als treue Kunden gewinnen können. Und wenn Sie dann noch sauber mit dem Handel kooperieren und die Bauunternehmen als potentialreiche Kunden im Blick haben, sind Sie „in der Spur“. Wenn das Ihre persönlichen Ziele sind, wird es Ihnen auch ein Leichtes sein, sich mit den Erwartungen Ihres künftigen Arbeitgebers zu identifizieren.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie verfügen über eine technische Qualifikation als Meister/in, Techniker/in oder Ingenieur/in. Sinnvolle fachliche Ausrichtungen sehen wir in der Heizungs- und Lüftungstechnik, der Kälte- und der Elektrotechnik, aber auch in der Versorgungstechnik oder dem Maschinenbau. In letzter Konsequenz zählt jedoch, dass Sie mit Ihrer Qualifikation in der Lage sind, einen Bezug zum Thema „Wärmepumpe“ herzustellen.



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



Sie befinden sich bereits heute in einer vertrieblichen Aufgabenstellung in der Gebäudetechnik. Und dies entweder bei einem industriellen Anbieter einschlägiger Produkte oder bei einem Handelshaus mit Schwerpunkt auf Heizung und regenerative Energien. Je näher Sie bereits der zu bedienenden Klientel (Heizungs- und Lüftungsbauer / Bauunternehmen) stehen, desto deutlicher positionieren Sie sich innerhalb des gewünschten Anforderungsprofils. Die Themen „Energieeffizienz, EnEV und der Einsatz regenerativer Energien“ sollten durch Sie bereits aufgrund Ihrer vorhandenen Vertriebs Erfahrungen belegt sein.



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



Als gewinnende, offene Persönlichkeit finden Sie schnell den Zugang zu Ihren Kunden. Sie müssen „die Sprache des Heizungsbauers“ sprechen. Sie bilden Netzwerke, bilden Partnerschaften und zeichnen sich durch Verbindlichkeit aus, ohne dabei Ihre vertrieblichen Ziele aus den Augen zu verlieren. Den durchschlagenden Erfolg erzielen Sie bei als Teamplayer. Die Organisation basiert auf Kommunikation, Aufgabenteilung und sauberer Koordination. Der „vertriebliche Einzelkämpfer“ würde in dieser Organisation schnell an seine Grenzen stoßen, über die man in der Zusammenarbeit im Team hinaus wachsen kann. Für eine weiterführende Karriere im Unternehmen sollten Sie in der Lage sein, eigene strategische Ansätze für den Vertrieb und die Ausweitung des Geschäftsvolumens entwickeln und zur Diskussion stellen zu können. Wenn Sie sich hier zum Gesprächspartner „auf Augenhöhe“ entwickeln, empfehlen Sie sich für die Übernahme weiterführender Aufgaben mit Aufnahme in das Managementteam des Unternehmens. Falls Sie die beschriebene Aufgabe und die damit verbundene mittelfristige Perspektive reizt – 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.