

Position: Sales Engineer Thermal (f/m)

Nordrhein-Westfalen

Firma: Ein global agierender us-amerikanischer

Konzern



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Über vier Milliarden Dollar Umsatz und weltweit mit fast 20.000 Mitarbeitern präsent. Eine amerikanische Erfolgsstory, nicht nur in Deutschland. Die Deutsche Präsenz mit Sitz in München ist ca. 200 Mitarbeiter stark und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von ca. 100 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 das Unternehmen alles anbieten. Ein Systemlieferant mit außergewöhnlicher technischer Kompetenz und einer Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten – das ist unser Kunde!

Im Rahmen der geregelten Nachfolge suchen wir für diesen Konzern den Sales Engineer (f/m) Thermal für Nordrhein-Westfalen!

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?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Und das ist jeder, der mit dem Thema „Rechenzentrum“ in Berührung kommt. Sei es das Industrieunternehmen als Bedarfsträger, sei es der Fachplaner oder der Frigorist, der eine entsprechende Anfrage bedienen muss. Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen, Probleme erkennen und erste Lösungsansätze formulieren. Ihr räumlicher Verantwortungsbereich umfasst ganz grob das nördliche Nordrhein-Westfalen sowie Teile Hessens.

Aber technisch qualifizierte und hochwertige Kundenkontakte bedürfen der sorgfältigen und teilweise umfangreichen Vor- und Nachbereitung. Hier können Sie sich frei bewegen und entweder die gute Infrastruktur der Niederlassung oder Ihr gut ausgestattetes Homeoffice nutzen.



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

In der täglichen Arbeit sind Sie in hohem Maß selbstbestimmt. Sie befinden sich in regem Austausch mit Ihren Kundenkontakten, bewegen sich in diesem Netzwerk und entwickeln es kontinuierlich weiter. Erkennen Sie die Möglichkeit, Synergien zu nutzen und das Haus als Komplettanbieter zu positionieren, befinden Sie sich zur Abstimmung in häufigem Kontakt mit den Kollegen der benachbarten Produktbereiche.

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. Und zwar, auch was Fragen des Product Managements angeht. Und zur Abstimmung innerhalb des Teams nutzen Sie die regelmäßigen Meetings, die entweder telefonisch oder persönlich auf Initiative Ihres Sales Managers stattfinden. Auch über die regelmäßigen Runden hinaus ist er es, der Sie bei der Bearbeitung grundsätzlicher Problemstellungen unterstützt.





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

Ihre zentrale Aufgabe ist die Steigerung von Umsatz und Ertrag in Ihrer Region. Ihre Voraussetzungen dazu sind gut. Das Unternehmen ist als Anbieter in der Region eingeführt, die richtigen Kontakte sind vorhanden und der bisherige Verlauf dokumentiert. Auch sind reichlich Projekte identifiziert und „in der Pipe“. An Ihnen liegt es, diese „nach Hause zu bringen“ und für Folgeprojekte zu sorgen.

Neben der intensiven und umfassenden Betreuung Ihrer Klientel ist aber auch der ständige „Blick über den Tellerrand“ eine Ihrer wesentlichen Aufgaben. Im Verbund mit den Kollegen benachbarter Sparten Gewerk übergreifend Projekte identifizieren und gewinnen, neue Key Accounts von Ihrer Firma überzeugen und auch dort Verkaufserfolge erzielen gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben.

All das ist nur möglich, wenn Sie wissen, was in Ihrem Gebiet geht. Welche Potentiale sind vorhanden? Was macht der Wettbewerb? Wie argumentiert er und wie können wir unsere Chancen besser nutzen? Diese Fragen und Vieles mehr wird Sie beschäftigen... immer mit dem Ziel, das Unternehmen in Ihrem Verantwortungsbereich bestmöglich zu positionieren.



„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?“



Der kleinste gemeinsame Nenner für diese Aufgabe ist der Projektvertrieb. Hierin sollten Sie erfahren und erfolgreich sein und das müssen Sie mögen. Idealerweise sind Sie ein „Kind der Kältetechnik“ und verfügen dort bereits über mehrere Jahre Berufserfahrung. Aber auch erfolgreiche Verkäufer (m/w) komplexer Lüftungsprodukte (z. B. Kastengeräte) sind willkommene Kontakte zur hochwertigen Besetzung dieser Position. Projektgeschäft, planerintensiver Vertrieb, gerne eine Nähe zur Kaltwassertechnik und idealerweise die Affinität zum Präzisionsklima. Wenn Sie zu diesen Punkten „ja“ sagen, bringen Sie gute Voraussetzungen mit, in dieser Aufgabe Freude und Erfolg zu haben.

Als „Punktlandung“ sind Sie heute bereits erfolgreich im Vertrieb einschlägiger industrieller Produkte, als Planerberater/in oder als Projektleiter/in im Anlagenbau mit Schwerpunkt in der Rechenzentrum-Kühlung tätig. Aber auch Kontakte, die es noch nicht „auf den Punkt treffen“ sind uns willkommen im Gespräch, wenn sie eine klare Vision formulieren können, sich auf die Position zu entwickeln.



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



Sie sind stark im technischen Vertrieb, haben ein Faible für Nischenanwendungen und -produkte und Freude an komplexen technischen Lösungen. Dennoch verlieren Sie sich nicht in technischen Detailbetrachtungen, sondern haben immer auch den ertragreichen kaufmännischen Abschluss im Auge.

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.

