

**Position: Vertrieb Hamburg – Schleswig-Holstein
Mecklenburg-Vorpommern**



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 Köpfe. 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 Standbeine 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.

Die Stärken des Unternehmens sollen weiter ausgebaut werden – allen voran die große Kundennähe. Informationen geben und immer das Ohr am Markt haben. Bedürfnisse erfahren und Lösungen präsentieren.

Dazu suchen wir die Idealbesetzung zur Intensivierung des Vertriebs in Hamburg, Schleswig-Holstein oder Mecklenburg-Vorpommern – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen und als kompetenter Problemlöser und Partner auftreten. Und selbstverständlich müssen gute Auftritte sorgfältig vor- und nachbereitet sowie Projektverläufe verfolgt werden. Das geschieht von Ihrem Homeoffice aus, das in Ihrem Wirkungsgebiet in Hamburg, Schleswig-Holstein oder Mecklenburg-Vorpommern liegt.

Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft sind Sie aber auch in die Gestaltung überregionaler Events und Messeauftritte maßgeblich mit eingebunden, so dass sich eine bunte Mischung ergibt.



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

Sie sind die Speerspitze des Vertriebs in dieser Region. Sie agieren nahe am Fachhandwerker und unterstützen diesen durch Rat und Tat. Vom Produkt überzeugen und die Marke in Kopf und Herz des Handwerkers platzieren. Das kann man nur vor Ort im persönlichen Kontakt. Und dort sind Sie gefragt!

Als Verkäufer/in sind Sie aber auch im engen Schulterschluss mit den Häusern der GC-Gruppe, die bereits seit Jahrzehnten eine feste Partnerschaft mit den Herstellern dieser Marke pflegen. Der kontinuierliche Austausch zum Markt, zu potentiellen Projekten und möglichen Kunden in beide Richtungen zeichnet diese Partnerschaft aus und bildet das Fundament des gegenseitigen Vertrauens. Einen guten Teil Ihrer Kraft werden Sie daher auch dort investieren, um dies als Basis für weitere gute Geschäfte zu bewahren.

Intern lebt Ihr Geschäft vom Austausch mit dem Vertriebsinnendienst, wenn es um Fragen der technischen Machbarkeit oder der Anpassung an Kundenwünsche geht. Auch Ihre Kollegen als Gebietsverantwortliche im Nachbargebiet oder in der Verantwortung als Planerberater sind Ihre gesuchten Kontakte, wenn es darum geht Synergien zu heben.

Übergeordnete Fragestellungen klären Sie gemeinsam mit dem Vertriebsleiter Ihrer Region – und wenn es grundsätzlicher Natur ist, stehen Ihnen der Vertriebsleiter Deutschland und der Geschäftsführer als Entscheider zur Verfügung.





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

Ihr Schwerpunkt liegt auf der Betreuung des Fachhandwerks und der Handelshäuser der GC-Gruppe. Hier sind Sie gut bekannt, ein gern gesehener Gesprächspartner und geschätzter Ratgeber. Ihr Unternehmen als Marke platzieren, durch das Produkt, die Technik und Ihr persönliches Know-how – das ist der Kern Ihrer Aufgabe! Wenn dies alles im Einklang ist, spiegelt der Markt Ihre Aktivitäten als Verkaufserfolg wider. Auch daraus schöpfen Sie Ihre Berufszufriedenheit und beweisen Ihren Erfolg.

Natürlich ist auch die kontinuierliche Marktbeobachtung und -analyse der Wettbewerbssituation wesentlicher Teil Ihrer Aufgabe. Sie sind die Person im Team, die weiß was in dem Gebiet geht. Heute, morgen und vielleicht auch übermorgen.

Immer eine Nasenspitze voraus sein... bei der Projektidentifikation, bei der Betreuung von Handel und Fachhandwerk und aller weiteren beteiligten Player beim Zuschlag. Dann haben Sie Ihre Aufgabe mit Bravour erfüllt..



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie müssen in der Lage sein, bei komplexen Problemstellungen im Bereich der Kontrollierten Wohnraumlüftung eine Antwort geben zu können. Sei es bei Fachhandwerk, Handel oder beim Endkunden. Dafür bietet eine einschlägige handwerkliche Ausbildung oder eine Qualifikation als Techniker eine gute Basis. Aber auch eine kaufmännische Ausbildung kann eine Grundlage darstellen, sofern diese durch Ihre langjährige Erfahrung in der Branche mit einem deutlichen technischen Bezug versehen ist.

Wesentlich ist aber, dass sie es können! Falls Sie sich über andere Stationen zum/zur Idealkandidat/in entwickelt haben, lassen Sie uns reden – Querdenken ist Teil der Story.



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



Sie befinden sich bereits heute in einer Vertriebsposition, die idealerweise bereits die Betreuung des Heizungs- und Lüftungsbauers beinhaltet. Auch dem 3-stufigen Vertriebsweg sollten sie aus Ihrer aktuellen oder einer vorherigen Aufgabe verhaftet sein. Eine gute Kenntnis der hiesigen GC-Partner würde Ihnen die Aufgabe noch stärker erleichtern. Vielleicht sind Sie auch bereits in Themenstellungen der Kontrollierten Wohnraumlüftung eingebunden.

Je näher Sie sich in Ihre aktuellen Aufgabe mit Konzepten zur energetischen Optimierung beschäftigen und Ihre Produkte darin einbringen, desto eher ist der Weg geebnet, auch mit den hervorragenden Produkten unseres Kunden erfolgreich sein zu können.



„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 bewegen sich souverän durch komplexe Kundenstrukturen des Handwerks und des Handels. Sie sind erfahren in der Nutzung verschiedenster Vertriebswege der Gebäudetechnik und sind in der Lage, den gebäudetechnischen Fachgroßhandel darin einzubinden. Sie bedienen die Fäden in komplexen Beziehungsgeflechten, verlieren Ihre Projekte nicht aus dem Blick und packen im richtigen Moment zu, wenn Sie die Möglichkeit haben, einen Kunden für eine gute Lösung zu gewinnen.



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.