

Position: Inside Sales Specialist Service Contracts (f/m)



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.

Eine weitere stabile Säule des Geschäfts stellt die Service Organisation dar. Die Sparte „Time & Material“ bietet dem Kunden ein umfangreiches Portfolio an Servicearbeiten wie zum Beispiel Umbauten oder Retrofittings an, um dessen Anlagen kontinuierlich den wechselnden Anforderungen anzupassen oder notwendige energetische Optimierungen zu realisieren.

Die Sparte „Contracts“ bietet dem Kunden die kontinuierliche Begleitung durch Wartungen an. Oberstes Ziel dieser Dienstleistung ist die Steigerung der Ausfallsicherheit und die Erhöhung der Lebensdauer der Kälteanlagen sowie der Unterbrechungsfreien Stromversorgung und der zugehörigen Peripherie. Und genau für diesen Bereich möchten wir Sie gewinnen.

Immer nahe am Kunden mit außergewöhnlicher technischer Kompetenz und hoher Flexibilität, auf Bedarfe und Anfragen einzugehen – das könnte Ihr neuer Arbeitgeber sein!

Aber auch diese Dienstleistungen wollen verkauft werden. Die vertrieblichen Erfolge der Organisation fordern ein gut funktionierendes Zusammenspiel zwischen Vertriebsaußendienst und -innendienst. Potentielle Kunden sollen gewonnen und bereits vorhandene Kontakte sollen hervorragend bedient werden. Genau das ist die Aufgabe des künftigen Inside Sales Specialist (f/m) Service Contracts in der Niederlassung in Nordrhein-Westfalen. Für diese neu geschaffene Position im Konzern suchen wir die Idealbesetzung...vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Das moderne Firmengebäude mit guter Infrastruktur und zeitgemäßen Arbeitsbedingungen wird Ihr arbeitstäglicher Anlaufpunkt sein. Dort erwartet Sie ein Team von überschaubarer Größe als Teil der Konzernorganisation.



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

Sie arbeiten eng mit den regional verantwortlichen Pendants im Außendienst zusammen, mit denen Sie sich gegenseitig „die Bälle zuspielen“. Die drei Außendienstmitarbeiter in Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Hessen generieren die Kundenanfragen, Sie reagieren mit passgenauen Angeboten, die Sie den Kunden unterbreiten. Für knifflige Situationen mit Klärungsbedarf steht Ihnen auch der Service Sales Manager Contracts zur Verfügung.



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

Ihre zentrale Aufgabe ist die Unterstützung Ihrer Außendienst-Kollegen bei der Steigerung des Geschäftsvolumens im Service Sales für Contracts für unterbrechungsfreie Stromversorgung und Kältetechnik. Sie sind der Dreh- und Angelpunkt in der Angebotserstellung und Nachbetreuung bei der Anbahnung potentialreicher Kundenkontakte für das Unternehmen.

Damit liegt es in letzter Konsequenz an Ihnen, den ersten Auftrag durch gewissenhafte Zuarbeit bei der Kalkulation und der Erarbeitung passender Wartungskonzepte für den Kunden zu gewinnen. Ist der Kunde gewonnen, wird einiges an Angebotserstellungen und Kalkulationen über Ihren Tisch laufen, ohne dass Ihre Kollegen im Außendienst davon weiter berührt sind.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Verkauf und Kundenpflege haben in dieser Position deutliches Gewicht. Daher kann eine qualifizierte kaufmännische Ausbildung eine gute Grundlage darstellen, um erfolgreich agieren zu können. Technisches Verständnis und Interesse an der Elektrotechnik sollten Ihre Qualifikation jedoch auf jeden Fall ergänzen. Alternativ dazu ist natürlich jeder Kontakt, der über eine elektrotechnische Qualifikation verfügt und ein Faible für den Vertrieb und dessen Unterstützung mitbringt, ein Gewinn bei der Auswahl der Idealbesetzung für diese Position.

Gute Englischkenntnisse sind für die Kommunikation auf Konzernebene, insbesondere für den Austausch mit den produzierenden Werken von Vorteil, aber keine Grundvoraussetzung.



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



Sie befinden sich bereits heute in einer Aufgabe, die in irgendeiner Form eine Schnittstelle zum Vertrieb darstellt. Eine vorherige Erfahrung in der Kalkulation, der Projektierung oder dem technischen Vertriebsinnendienst sind die naheliegendsten, aber nicht die einzigen Möglichkeiten, sich dem Wunschprofil anzunähern. Befänden Sie sich bereits heute in einer Aufgabe, die einen thematischen Bezug zur Rechenzentrumsausrüstung beinhaltet (Unterbrechungsfreie Stromversorgungen, Batterien, Netzersatzanlagen, Sicherheitsbeleuchtung oder ähnliches), wären Sie fast schon die Punktlandung.

Aber die Möglichkeiten, sich dieser Aufgabe anzunähern, sind vielfältig. Wesentlich ist die hohe elektrotechnische Affinität in Verbindung mit einer erkennbaren vertrieblichen Neigung.



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



Sie sind kontaktstark, freuen sich über jede mögliche Erweiterung Ihres beruflichen Netzwerks und bringen selbst ausreichend Struktur mit zu dessen nachhaltiger und geordneter Pflege. Als Teamplayer/in bewegen Sie sich sowohl intern als auch extern mit Freude an allen möglichen Schnittstellen. Aber auch die Erledigung des gewonnenen Geschäfts sollte Ihnen gut und mit Freude von der Hand gehen.

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.



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.