

Position: Inside Sales Specialist ac power (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

Das Center of Expertise „Uninterruptible Power Supply“ bietet dem Kunden eine breite Produktpalette zur unterbrechungsfreien Stromversorgung von Rechenzentren sowie anderen Applikationen, bei denen unterbrechungsfreie Stromversorgung ein Muss darstellt. Nicht selten werden dem Kunden Lösungen geboten, die Leistungsbereiche von 1000 kVA überschreiten. Ein Systemlieferant mit außergewöhnlicher technischer Kompetenz und einer Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten – das ist unser Auftraggeber!

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. Und genau das ist die Aufgabe des künftigen Inside Sales Specialist (f/m) im Vertriebsbüro Frankfurt. Für diese neu geschaffene Position im Konzern suchen wir die Idealbesetzung...vielleicht Sie?

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?“

Das moderne Firmengebäude in Frankfurt mit guter Infrastruktur und zeitgemäßen Arbeitsbedingungen wird Ihr arbeitstägliches Anlaufpunkt sein. Dort erwartet Sie ein Team von überschaubarer Größe als Teil der Konzernorganisation. Ein Großteil Ihrer Aufgaben erledigen Sie von dort aus. Aber auch die gelegentliche Begleitung „Ihres“ Außendienstkollegen zum Kunden ist Teil Ihrer Arbeit, den Sie als willkommene Bereicherung sehen sollten.



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

Vor Ort arbeiten Sie eng zusammen mit Ihrem regional verantwortlichen Pendant im Außendienst, mit dem Sie sich gegenseitig „die Bälle zuspielen“. Für knifflige Situationen mit Klärungsbedarf steht Ihnen auch der Vertriebsleiter ac power im Vertriebsbüro zur Verfügung.

Aber auch innerhalb der globalen Vertriebsorganisation agieren Sie eng vernetzt. Der regelmäßige Austausch mit Ihren Innendienst-Kollegen an anderen Standorten gehört ebenso zu Ihrem Tagesgeschäft wie der Kontakt zur Abteilung „Operations“, der regelmäßig vorhanden ist, da in deren Verantwortung die Abwicklung der gewonnenen Projekte fällt.





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

Ihre zentrale Aufgabe ist die Unterstützung Ihres Außendienst-Kollegen bei der Steigerung des Geschäftsvolumens in der Region. Sie sind federführend in der Identifikation und Qualifikation potentialreicher Kunden. Der telefonische Erstkontakt fällt Ihnen ebenso zu, wie dessen qualifizierte weiterführende Bearbeitung, die von dessen Anlage im CRM-System über die Klärung möglicher Bedarfe, die regelmäßige Kontaktpflege bis hin zur ersten Terminierung für den Außendienst reicht. Wenn Sie dieses Ziel erreicht haben, ist die erste Hürde genommen. Nun gilt es, den ersten Auftrag durch gewissenhafte Zuarbeit bei der Kalkulation und eventuellen technischen Auslegungen zu gewinnen. Ist der Kunde gewonnen, wird einiges an Angebotserstellungen und Kalkulationen über Ihren Tisch laufen, ohne dass Ihr Kollege im Außendienst davon weiter berührt ist.



„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. Idealerweise bringen Sie sogar bereits Erfahrung in der Bearbeitung projektspezifischer Ausschreibungstexte in Ihre künftige Aufgabe mit ein. Eine vorherige Erfahrung in der Kalkulation, der Projektierung oder dem technischen Vertriebsinnendienst sind die naheliegendsten, aber nicht die einzigen Möglichkeiten, sich dem Wunschprofil anzunähern.

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.

