

Position: Schulungsleiter (m/w)



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 für die neu zu besetzende Position den Schulungsleiter (m/w) – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

In Hamburg, München und Köln. Und danach vielleicht in Nürnberg, Stuttgart und Berlin. Alles ist möglich! Unser Kunde schult bundesweit. Immer nahe am Bedarfsträger und dort immer zentral organisiert. Aber „ganz so schlimm“ ist es natürlich nicht. Auch wenn das bundesweite Schulungswesen in Ihrer Verantwortung liegen wird, sind Sie nicht kontinuierlich bundesweit alleine tätig. Im Arbeitsalltag wird sich eine natürliche Aufgabenteilung zwischen Ihnen und dem Schulenden im Vertriebsbüro in Norddeutschland ergeben, so dass sich bei Ihnen als Schwerpunkt Ihrer Aktivitäten der süddeutsche Raum heraus kristallisieren wird. Als Schulungsleiter werden Sie aber auch dem Führungskreis des Unternehmens angehören. Zu einem deutlichen Teil werden Sie daher auch Ihre Aufgaben am Firmensitz in Süddeutschland erledigen, um die dortigen Schnittstellen auch persönlich bedienen und konzeptionell einwirken zu können.



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

Sie befinden sich im regelmäßigen Austausch mit Ihrem Konterpart als Referent in Norddeutschland, der Teil Ihres Teams ist. Und dieses Team ist Teil des bestehenden Vertriebskonzepts. Der Austausch mit dem Vertrieb, der Produktentwicklung und dem Marketing liefert Ihnen wichtige Informationen, die der Akzeptanzsteigerung am Markt dienen und gibt Ihnen gleichzeitig die Möglichkeit, wichtige Marktinformationen passgenau im Haus zu platzieren. Bei der Bearbeitung richtungsweisender Fragestellungen steht Ihnen der Geschäftsführer als kompetenter Gesprächspartner zur Verfügung.





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

Bei dieser Aufgabe handelt es sich nicht um einen kompletten Neuaufbau. Zunächst gilt es also, für die professionelle Umsetzung des bereits bestehenden Schulungsbetriebs Sorge zu tragen. Das kontinuierliche Überarbeiten vorhandener Konzepte bildet Ihr arbeitstägliches „Grundrauschen“ und mündet in der Planung Ihrer „Roadmap“, die sich dann im Schulungskalender der nächsten Saison abbildet.

Soweit die Pflicht! Die Kür besteht aber in der strategischen Weiterentwicklung des Schulungswesens, das sich an den Bedürfnissen der Kunden orientiert. Idealerweise erkennen Sie bereits heute die Wünsche Ihrer Kunden von übermorgen, die Sie morgen in Ihre Konzept implementieren. Sei es durch die innovative Einbindung moderner Medien, durch die Entwicklung noch nicht vorhandener erlebnisorientierter Lernkonzepte oder durch andere positive Alleinstellungsmerkmale, die Sie dem Marktbegleiter wieder „eine Nasenlänge voraus“ sein lassen. Die strategische Weiterentwicklung des Schulungswesens sollte Ihr ständiger Fokus und mittelfristig fest mit Ihrer Person verbunden sein.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie decken mit Ihren Schulungen eine breite Palette möglicher Themenstellungen ab. Von den Grundlagen der Lüftungstechnik über aktuelle Tendenzen der Normierung bis hin zu Fragestellungen der Einbindung in die moderne Gebäudeleittechnik ist Vieles enthalten. Bringen Sie dazu die notwendige Qualifikation in Ihre künftige Aufgabe ein, wäre das ideal. Ansonsten werden Sie fachlich weiter entwickelt. Mit Kenntnissen oder Erfahrungen zur Didaktik oder Methodik des Lernens, sei es durch Aus- oder Weiterbildung erworben oder durch langjährige Erfahrung „on the job“, bringen Sie eine Kernfähigkeit für die Aufgabe in Ihre künftige Position ein.



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



Sie befinden sich bereits heute in einer Aufgabe, die Schulungstätigkeit als Teil des Spektrums beinhaltet. Sei es Ihre Hauptaufgabe in einer vergleichbaren Position zu dieser Vakanz, sei es in einer vertriebsunterstützenden Position beispielsweise im Produktmanagement oder als Teil einer vertrieblichen Aufgabe. Wenn Sie sich in einer der beispielhaft genannten Situationen befinden und Ihren Fokus künftig stärker auf die strategische Weiterentwicklung von Schulungsthemen richten wollen, sollten wir reden.

Aber auch Angehörige von Weiterbildungsinstitutionen, Akademien, Schulen oder Institutionen der Handwerksausbildung sollen sich von diesem Angebot angesprochen fühlen, wenn sie einer künftigen Tätigkeit einen stärkeren wirtschaftlichen, industriellen oder vertrieblichen Bezug geben wollen.



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



Die Messlatte ist hoch! Zu einem guten Teil sind Sie „freischaffender Künstler“, denn dessen Begeisterung und Virtuosität müssen auch Sie in Ihre Aufgabe einbringen. Die Fähigkeit zur Selbstorganisation sollte ebenso wie die Freude am Schulen und Reisen unbedingt vorhanden sein. Und „last but not least“ müssen Sie sich auf jedem Parkett zuhause fühlen. Vom Vorstand bis zum Fachhandwerker – einfach jeder Kontakt sollte Ihnen Freude bereiten. Falls Sie sich selbstkritisch diesen Anforderungen noch nicht gewachsen fühlen, aber Ihr Talent und einiges mehr vorhanden ist, lassen Sie uns dennoch reden. Wenn die Basis gut ist und die Perspektive für eine zielgerichtete Entwicklung vorhanden ist, werden Sie weiterentwickelt!



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.