

Position: Service Sales Engineer Thermal (m/w)



Unternehmen: ein global agierende 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 „Services“ bietet dem Kunden eine breite Palette an Dienstleistungen zur Erhaltung, Wiederherstellung und Optimierung des Betriebs von Rechenzentren über alle Produktbereiche. Hier geht es um den Bereich der Betreuung kältetechnischer Themen. Dem Kunden wird eine Vielzahl an Möglichkeiten aufgezeigt, seine Kältelösungen energetisch zu optimieren. „Retrofit vor Austausch“ wird dem Kunden als weitere Dienstleistung geboten, um das Unternehmen als verlässlichen Partner zu präsentieren. Ein Systemlieferant mit außergewöhnlicher technischer Kompetenz und einer Vielzahl von Individualisierungsmöglichkeiten – das ist unser Kunde!

Im Rahmen der geregelten Nachfolge suchen wir für dieses beeindruckende Unternehmen den Vertriebsingenieur (m/w) Thermal Service für Süddeutschland!

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! Das ist in diesem Fall beispielsweise der Technische Leiter eines Rechenzentrumsbetreibers oder der zuständige Facility Manager. Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen, Probleme erkennen und erste Lösungsansätze formulieren. Ihr räumlicher Verantwortungsbereich umfasst ganz grob Bayern und Baden-Württemberg. 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. Eine räumliche Anbindung an die Niederlassung hat sich in der Vergangenheit als sinnvoll erwiesen, um engeren Kontakt zu Disposition und Technik halten zu können.



„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 Kunden, bestehend aus Endkunden und Betreibern. Erkennen Sie die Möglichkeit, Synergien zu nutzen und den Konzern als Komplettanbieter zu positionieren, befinden Sie sich zur Abstimmung in häufigem Kontakt mit den Kollegen der benachbarten Produktbereiche.

Das Tagesgeschäft regeln Sie über den „kurzen Draht“ zur Niederlassung. Sie sind für den Sales zuständig. Für die Angebotserstellung, Disposition und weiter Kundenbetreuung können Sie sich auf das Backoffice verlassen, das Ihnen den Rücken frei hält.

Geht es um grundsätzliche Fragestellungen oder Entscheidungen von besonderer Tragweite, steht Ihnen „Ihr“ verantwortlicher Sales Manager mit Rat und Tat zur Seite.





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

Ihre zentrale Aufgabe ist die Steigerung von Umsatz und Ertrag in Ihrem Vertriebsgebiet. Neben der intensiven und umfassenden Betreuung Ihrer Key Accounts, ist der ständige „Blick über den Tellerrand“ eine Ihrer wesentlichen Aufgaben. Im Verbund mit den Kollegen benachbarter „Center of Excellence“, Gewerk übergreifende Projekte zu identifizieren und zu gewinnen, neue Key Accounts von Ihrem Arbeitgeber zu überzeugen und Verkaufserfolge zu erzielen.

All das ist nur möglich, wenn Sie wissen, was in Ihrem Verantwortungsbereich 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?“



Bei dieser Aufgabe steht der Sales-Aspekt im Vordergrund. Sie müssen als anerkannter Gesprächspartner mit der Materie vertraut und argumentationssicher sein. Vertiefte technische Diskussionen stellen jedoch eher die Ausnahme dar. Vor diesem Hintergrund kann eine kaufmännische Qualifikation mit deutlicher Nähe zur Kältetechnik ebenso eine gute Basis bieten, wie eine technische Ausbildung mit hoher kaufmännischer Affinität.

Gute Englischkenntnisse sind für die Kommunikation auf Konzernebene sehr hilfreich, aber nicht unbedingt notwendig.



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



Sie haben bereits heute einen Bezug zur Kältetechnik und befinden sich derzeit jedenfalls bereits in einer Sales-Position. Sollten Sie sich heute beispielsweise mit dem Vertrieb von Split-Klima-Produkten, von Gewerbekälte oder dem Servicevertrieb in der Kältebranche beschäftigen, wären das gute Ansätze für einen gemeinsamen Erfolg.



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



Sie sind stark im Vertrieb, haben ein Faible für Nischenanwendungen- und -produkte und Freude an 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.

