

Position: Vertrieb Süddeutschland



Firma: ein mittelständischer Elektroanlagenbauer



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Ampère sucht Volt – starkes Unternehmen sucht spannende Typen

Ständig unter Strom! Was anderen eine Last ist, wird bei unserem Kunden zur Lösung geführt. Die unterbrechungsfreie Versorgung mit Strom für hochverfügbare Rechenzentren, Flughäfen oder anderen Anwendungen ist die Passion, der sich das Unternehmen verschrieben hat.

Seit mehr als 20 Jahren bietet unser Auftraggeber dem Markt Komplettlösungen an. Alle Leistungsbereiche, alle Technologien, vom Hersteller unabhängig! Es ist wirklich schwer eine Anwendung bei der Absicherung von Rechenzentren zu definieren, die das Team unseres Auftraggebers nicht bedienen kann. Von der Projektierung über den Verkauf, die Installation bis hin zu Service und Wartung – hier erhält der Kunde alles aus einer Hand. Das ist das Rundum-Sorglos-Paket, das dem Kunden geboten werden kann.

Ob es sich um Neubauten, Austausch oder Erweiterungen kompletter Stromversorgungen handelt, ob es die USV, das Notstromaggregat, die Peripherie oder nur die Batterieanlage ist. Das Unternehmen kann mit seinem Portfolio fast alles darstellen, wenn es um unterbrechungsfreie und energieeffiziente Stromversorgung geht. Und oft genug fängt das Team unseres Kunden erst richtig an, wenn andere an ihre Grenzen stoßen.

Das Unternehmen hat einen hervorragenden Stand am Markt. Das starke Wachstum des Unternehmens ist fast nur durch die Vertriebskapazitäten begrenzt. Und das soll sich durch Sie ändern! Daher möchten wir uns mit Ihnen unterhalten über die Aufgabe des Vertriebs mit Schwerpunkt im Rhein-Main-Gebiet und 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. Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen und als kompetenter Problemlöser und Partner auftreten. Und selbstverständlich müssen gute Auftritte beim Kunden sorgfältig vor- und nachbereitet werden. Ideal wäre Ihre Anbindung an die Frankfurter Niederlassung unseres Mandanten mit seiner guten Infrastruktur. Ist das nicht möglich, wäre auch eine Homeoffice-Lösung denkbar. Wichtig ist, dass Sie Ihren Verantwortungsbereich (ganz grob Süddeutschland mit deutlichem Schwerpunkt Rhein-Main-Gebiet und München) effektiv und ohne Reibungsverluste bearbeiten können.



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

In diesem Unternehmen sind Sie als Verkäufer/in gut eingebunden und werden unterstützt. Zur Angebotserstellung werden Sie durch die Kalkulationsabteilung begleitet. Bei komplexen technischen Auslegungen steht Ihnen die Projektierung zur Seite. Und wenn es darum geht, vertriebliche Ziele zu definieren, das Vorgehen bei bestimmten Kunden abzustimmen oder einfach nur die grundlegende Zielrichtung abzustimmen, ist der Vertriebsleiter Ihr Gesprächspartner.



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

Sie sind für das Unternehmen DIE Schnittstelle zum Kunden im Rhein-Main-Gebiet und südlichen Teil Deutschlands mit Schwerpunkt in München. Präsenz bei potentialreichen Kunden vor Ort, das Gewinnen von Marktinformationen, die Identifikation potentieller Projekte und nicht zuletzt der kaufmännische Abschluss sind Ihre wesentlichen Aufgaben.

Dazu verfügen Sie über die gesamte Produktpalette unseres Kunden und haben die Kompetenz, Projektvolumina mit einem Umfang von mehreren Hunderttausend Euro zu handhaben.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Ob Meister, Techniker oder Ingenieur... Sie sollten über starkes elektrotechnisches Know-how verfügen, um für Ihre künftiges Unternehmen mit Kompetenz verkaufen zu können.



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



Sie kennen die Branche der Unterbrechungsfreien Stromversorgung. Und zwar sowohl die etablierten Anbieter kompletter Lösungen oder Komponenten als auch die heutigen und künftigen Bedarfsträger. Als Verkäufer sollten Sie bereits etabliert sein und nachweisbare Erfolge aufweisen können.



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



Sie agieren vom Stammhaus getrennt in einer für das Unternehmen wichtigen Position. Selbstorganisation und Eigenmotivation sind daher die Basics für den persönlichen Erfolg in dieser Aufgabe. Nachdruck, Eigeninitiative, Tatendrang und Fleiß gepaart mit dem Blick über den Tellerrand sind die besten Voraussetzungen, langfristig am Markt erfolgreich und im Unternehmen als wesentliche Säule des Vertriebs anerkannt zu sein.

