

Position: Vertrieb RLT - Lüftungsgeräte und Entrauchungssysteme Süd-/West-Niedersachsen/Bremen



Firma: ein mittelständischer Anbieter von Lüftungskomponenten und -systemen



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Über 90 Jahre am Markt, mehr als 60 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Lüftungskomponenten und -systemen – Tradition mit Erfahrung mit Moderne vereint – das ist unser Kunde.

Bewährte Konzepte, die dem Unternehmen Jahrzehnte Erfolg garantieren, werden bewahrt und ständig überdacht. Innovationen werden vorangetrieben, neue Anwendungen identifiziert und dazu die passenden Technologien entwickelt. Evolution statt Revolution ist bei der Produktentwicklung das Credo des Unternehmens. Dadurch ist das Unternehmen seit über 60 Jahren in der Entwicklung und Produktion von Ventilatoren und ganzheitlichen Lüftungssystemen eine feste Größe am Markt. Der Wunsch nach bewährter Qualität ist häufig für den Kunden das entscheidende Kaufargument für ein Produkt unseres Kunden.

Mit über 350 Mitarbeitern produziert und vertreibt das Unternehmen Lüftungssysteme für den Einsatz in Wohnraum, Industrie und Gewerbe. Großventilatoren sowie kundenspezifische Sonderausführungen runden das in seiner Breite einzigartige Programm ab.

Die Betreuung von Fachhandwerk und Handel stellen traditionsgemäß eine wesentliche Säule für den vertrieblichen Erfolg des Unternehmens dar. Dem Wandel hin zum Projektgeschäft begegnet das Haus bereits seit Jahren durch die vertriebliche Betreuung von Planern und Entscheidern in diesem Prozess. Die aktuelle Erweiterung des Produktprogramms im Projektgeschäft um RLT-Geräte mit Wärmerückgewinnung lässt diesem Vertriebsweg eine noch höhere Bedeutung zukommen. Die Vertriebsmannschaft wird ausgebaut und die vertriebliche Betreuung verdichtet.

Dazu suchen wir die Idealbesetzung als Technischer Fachberater (m/w) in Süd-/West-Niedersachsen und Bremen – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Und das sind in erster Linie der Lüftungstechnische Fachplaner und der Gebäudetechnische Anlagenbauer in einem Gebiet, das grob durch die PLZ-Gebiete 26-31, 37 und 38 umrissen wird. Hier identifizieren Sie Ihre Projekte, sorgen für die Platzierung Ihrer Produkte beim Planer und begleiten die Projekte über jede Phase hinweg bis zum erfolgreichen Abschluss. Gute Beratung bedarf jedoch auch der soliden Vor- und Nachbereitung, die Sie in Ihrem Homeoffice im Vertriebsgebiet erledigen. Falls Sie heute bereits von der Metropolregion München aus agieren, wäre das ideal. Aber auch andere Konstellationen sind denkbar.



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

Im Tagesgeschäft sind Sie in Ihrer Aufgabe weitestgehend autark und organisieren sich selbst. Ansonsten sind Sie in eine gut funktionierende vertriebliche Matrixorganisation eingebunden. Alle Themenstellungen rund um die Vertriebsstrategie in Ihrem Gebiet und das dazugehörige Vorgehen sowie alle administrativen Belange klären Sie mit Ihrem regionalen Vertriebsleiter. Sollten diesbezüglich grundsätzliche Fragen von weitreichender Bedeutung zur Bearbeitung oder Fragestellungen und Ziele zum Vertrieb Ihres Portfolios anstehen, klären Sie dies direkt mit dem Bereichsleiter, der zuständig für die Themen RLT-Geräte sowie Brandgas- und Entrauchung verantwortlich zeichnet. Und natürlich befinden Sie sich im regelmäßigen Austausch mit Ihren Kollegen im Gebiet, die einen anderen vertrieblichen Schwerpunkt bedienen, um mögliche Synergien erkennen und heben zu können. Und selbstverständlich steht Ihnen der technische Innendienst im Stammhaus zur Verfügung, wenn es Fragen zu besonderen technischen Spezifikationen oder anderem zu klären gilt.





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

Sie sind verantwortlich für den weiteren Ausbau der Marktstellung Ihres neuen Arbeitgebers in Ihrer Region mit Ihrem Produktportfolio. Ihre Zielsetzung ist der Aufbau und die Pflege hochwertiger Kundenbeziehungen durch kompetente technische Beratung, das Abwickeln guter kaufmännischer Abschlüsse, die für jede Seite einen Erfolg darstellen. Dabei haben Sie immer „den Blick auf übermorgen gerichtet“, um Nachhaltigkeit sicherzustellen.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Vom gebäudetechnischen Anlagenbau bis hin zum Fachplaner – jeder Kunde erwartet Lüftungstechnische Kompetenz von Ihnen. Daher bildet eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur/in der Versorgungstechnik oder staatlich geprüfter Techniker (m w) mit entsprechender fachlicher Ausrichtung eine gute Grundlage für diese Aufgabe. Viele andere Konstellationen sind jedoch ebenfalls denkbar. Entscheidend ist, dass Sie fachlich, persönlich und kaufmännisch beim Kunden „punkten“. Wenn Sie sich sicher sind, diese Grundvoraussetzung zu erfüllen, lassen Sie uns reden.



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



Sie kennen den regionalen Markt und dessen Player heute bereits aus einer vergleichbaren Position. Entweder sind Sie bereits aktiv in der Branche der Lüftungstechnik oder Sie bewegen sich heute in einem nahe verwandtem Gewerk.

Aber auch falls Sie den Schritt in den aktiven Vertrieb als Verkäufer im Außendienst noch nicht vollzogen haben und Sie sich in einer Position im Innendienst des technischen Vertriebs oder der Projektierung befinden, können wir reden. Wichtig ist, dass Sie bereits heute in den Verkauf eingebunden sind und eine konkrete Vorstellung davon mitbringen, was es heißt, sich einer Herausforderung im Vertrieb Lüftungstechnischer Komponenten und Systeme zu stellen.



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



Sie haben Freude am Verkauf und an der Lufttechnik. Hier erwartet Sie ein Mittelständler mit einer guten und überschaubaren Organisation, die Ihnen eine Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele gibt. Das Unternehmen ist in vielen Bereichen der Branche marktführend. Diese Position soll mit der neu geschaffenen Vakanz weiter ausgebaut und vorangetrieben werden. Hier sollen keine Marktanteile abgesichert, sondern neue erobert werden. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!



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.