

**Position: Vertrieb Lüftungstechnik Deutschland Mitte**



**Firma: mittelständischer Anbieter von Präzisionslüftung**



### **Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

Lufttechnik auf den Punkt bringen... das ist die Kernkompetenz unseres Kunden seit Anfang des 20. Jahrhunderts. Lange bevor es en vogue wird, treibt den Firmengründer die Frage um, welchen Einfluss das optimale Klima auf viele Bereiche des Lebens hat. Das heutige Unternehmen wird als Ingenieurbüro gegründet und steht schnell für besondere Kompetenz in Sachen Lufttechnik. Aktuell positioniert sich das Unternehmen als attraktiver und sicherer Arbeitgeber mit Sitz in der Metropolregion Stuttgart. Fast 160 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen tragen zum Unternehmenserfolg bei und erwirtschaften ein Geschäftsvolumen von fast 30 Mio. Euro. Das Unternehmen ist erkennbar auf konstantem Erfolgskurs.

Über Jahrzehnte hinweg fortgeführt und ausgebaut, entwickeln sich die Säulen für den heutigen Erfolg des Unternehmens: eigenes Engineering, eigene Produktion, eigene Forschung und Entwicklung, höchster Anspruch an die Erfüllung der Kundenwünsche! Wer bei unserem Kunden kauft, entscheidet sich bewusst dafür, Lufttechnik auf den Punkt zu kaufen, sei es im Bereich der Prozesslufttechnik oder der Gebäudeklimatisierung. Kernprodukte der Gebäudeklimatisierung sind dezentrale Lüftungsgeräte ergänzt durch Luft-Wasser-Systeme, Auslässe und Luftverteilssysteme.

Die Gebäudeklimatisierung nimmt den überwiegenden Anteil des Geschäftsvolumens ein und wird in Deutschland durch eine flächendeckende Vertriebsorganisation, bestehend aus sieben planungsstarken Vertriebsmitarbeitern vertrieblich vorangetrieben. Oft genug ist es ein Know-how-Träger unseres Auftraggebers, der in einer frühen Phase geplanter Vorhaben die richtigen Impulse gibt, um das Projekt in eine gute Richtung zu begleiten.

Im Rahmen der geregelten Nachfolge suchen wir die Idealbesetzung mit Verantwortung für den Vertrieb in Rheinland-Pfalz, des Saarlands, Teile Hessens und Bayerns.

## 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 den PLZ-Gebieten 54, 55, 60, 63-64, 66-69 und 97. 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.



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

Sie sind Teil einer gut organisierten Vertriebsmannschaft. Im Austausch mit den Kollegen der benachbarten Gebiete klären Sie Abstimmungsbedarf und setzen Synergien dadurch frei, dass Sie Projekte „Hand in Hand“ bearbeiten und sich „die Bälle zuspielen“. Grundsätzlich sind Planungsunterstützungen oder Angebotserstellungen Teil Ihrer täglichen Arbeit. Wenn´s aber mal „ganz Dicke“ kommt und Sie von Ihren Vertriebsereignissen eingeholt werden oder wenn es sich um Projekte besonderer Komplexität handelt, hält Ihnen der technische Vertriebsinnendienst in der Zentrale den Rücken frei. Für die übergreifende Koordination und die besondere Betreuung Ihrer Key Accounts können Sie auf die Unterstützung Ihres Vertriebsleiters zählen. Und selbstverständlich steht Ihnen auch Ihr Geschäftsführer zur Verfügung, wenn es um die Klärung grundlegender Fragestellungen geht.





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

Sie sind verantwortlich für den weiteren Ausbau der Marktstellung unseres Kunden in Ihrem Bereich. Aufbau und Pflege hochwertiger Kundenbeziehungen durch kompetente technische Beratung, das Abwickeln guter kaufmännischer Abschlüsse, die für jede Seite einen Erfolg darstellen und 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 der Versorgungstechnik oder staatlich geprüfter Techniker 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 bei einem Anbieter aus Industrie oder Handel. 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, an der Lufttechnik und an schlanken Strukturen. Hier erwartet Sie ein Mittelständler mit einer guten und überschaubaren Organisation, die Ihnen eine Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele gibt. Und dennoch geht alles familiär, überschaubar und transparent zu. Sie sind „sichtbar“ und können sich an Ihren Aktivitäten und an Ihrem Erfolg messen lassen. 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.*