

Position: Planerberater (m/w) Süddeutschland



Firma: ein global agierender japanischer Konzern



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Auftraggeber ist ein beeindruckender japanischer Technologiekonzern, der im Weltmarkt ein Schwergewicht darstellt. Im späten 19. Jahrhundert gegründet, firmiert der Konzern seit 1939 unter dem heutigen Namen. Der Konzern steht für Fortschritt, technologische Weiterentwicklung und wertige Güter, die in der Industrie und beim Endverbraucher als Synonym für Hochwertigkeit, Langlebigkeit und „state of the art“ stehen.

Unser Kunde gehört zu den führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern für elektronische Produkte der verschiedensten Anwendungen überhaupt. Weltweit werden fast 190.000 Mitarbeiter rund um den Globus beschäftigt, die 2017 ein Umsatzvolumen von knapp 40 Milliarden Euro erwirtschafteten.

Auch im Deutschen Markt der Klimatechnik hat sich unser Kunde hervorragend positioniert. Die Klimasparte stellt als industrieller Anbieter und kältetechnisches Handelshaus eine hervorragende Symbiose dar. Dieses in Deutschland einzigartige Konzept der Marktbearbeitung funktioniert und die Zeichen stehen auf Wachstum. Die Vertriebsmannschaft ist flächendeckend präsent und hat sich als kompetenter Ansprechpartner für den Vertrieb ihrer Produkte beim kältetechnischen Fachhandwerk ebenso einen Namen gemacht, wie beim einschlägigen Fachplaner und dem gebäudetechnischen Anlagenbau.

Doch gut ist bei unserem Kunden nicht gut genug! Jetzt gilt es, die Betreuung der Kunden weiter zu intensivieren und noch näher im Kontakt zu sein. Im Rahmen der vertrieblichen Verdichtung sollen jetzt auch die gebäudetechnischen Fachplaner in Süddeutschland eine gezielte Betreuung erfahren. Dazu suchen wir die Idealbesetzung, um dort einen weiteren vertrieblichen Schwerpunkt zu bilden...vielleicht Sie?

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! Und das ist in Ihrem Fall das gebäudetechnische Planungsbüro. In Ihrer neuen Position zeigen Sie keine flächendeckende Präsenz, sondern bewegen sich gezielt in den regionalen Ballungszentren, in denen Sie Ihre Gesprächspartner/innen identifiziert haben. Kern Ihres Wirkungsbereichs werden Bayern und Baden-Württemberg sein. Auf Anfrage werden Sie auch Ihre Vertriebskollegen bundesweit unterstützen. Häufig mit Ratschlag, technischer Expertise und Ihrer Unterstützung durch projektbezogene Ausarbeitung. Fallweise aber auch durch Ihre persönliche Präsenz vor Ort und Begleitung des regional verantwortlichen Vertriebskollegen zum technisch qualifizierten Entscheider. Natürlich muss hochwertige Beratung gewissenhaft vor- und nachbereitet werden. Diese Arbeit erledigen Sie in Ihrem Büro in der Zentrale in der Metropolregion München oder in Ihrem Homeoffice, das regional so gelegen ist, dass Sie dort auch an anberaumten Meetings ohne besonderen Aufwand teilnehmen können..



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

Die Vertriebsorganisation für Klimageräte ist ausgesprochen flach organisiert, so dass Sie immer alle notwendigen Ansprechpartner „im Blick“ haben werden. Das Tagesgeschäft regelt sich in der unmittelbaren Kommunikation. Von der Einzelfrage, die Ihre Freiräume überschreitet bis hin zur richtungsweisenden Entscheidung – dazu steht Ihnen Ihr Geschäftsführer als Konterpart zur Verfügung. Ansonsten laufen alle Fäden - ob Produktmanagement, technischer Support oder Auftragsabwicklung – in der Zentrale zusammen und werden dort auch gelenkt.





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

Sie sind verantwortlich für die weitere Stärkung des Projektgeschäfts bei unserem Kunden! Dazu setzen Sie selbst Akzente durch die gezielte Betreuung einschlägiger Fachplaner in Baden-Württemberg und Bayern mit dem Ziel, „Ihre“ Produkte in Ausschreibungen zu platzieren. Die so entwickelten Projekte begleiten Sie bis zum kaufmännischen Abschluss beim Anlagenbauer.

Als eine technische Kompetenz im Vertrieb sind Sie auch der Dreh- und Angelpunkt für Ihre Kollegen, wenn es darum geht, Projektgeschäft voranzutreiben. Dabei reicht Ihre Unterstützung von der Zuarbeit durch die Erstellung komplexer Auslegungen und Projektierungen bis hin zur Begleitung zu Kundenterminen mit besonderem technischen Anspruch.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Eine Ausbildung mit kältetechnischem Bezug, sei es als Ingenieur, staatlich geprüfter Techniker, oder Meister ist für diese Position ein Muss, um auch bei komplexen Themenstellungen mit Ihrem Gegenüber auf Kundenseite bis auf Komponentenebene ins Detail gehen zu können.



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



Sie bewegen sich heute bereits in der Welt des Split- und VRF-Vertriebs und nehmen eine Aufgabe mit gehobenem technischen Anspruch wahr. Sei es im Produktvertrieb mit einem deutlichen Anteil Planerberatung, sei es in der Projektierung oder dem technischen Vertriebsinnendienst. Die Möglichkeiten, sich dieser Aufgabe zu nähern sind vielfältig. Die wesentlichen Konstanten sind die Nähe zum Vertrieb, der gehobene technische Anspruch und die detaillierten Produktkenntnisse.

Wenn Sie das auch für Ihre aktuelle berufliche Situation in Anspruch nehmen und Sie haben das Gefühl, „da geht noch was“, aber die Rahmenbedingungen lassen es nicht zu oder Sie fühlen sich aufgrund eingefahrener Strukturen „gedeckelt“ im Streben nach weiterem Wachstum, sollten wir reden.



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



Sie haben Freude am Projektgeschäft, an gehobener technischer Beratung und an der Kältetechnik. Hier erwartet Sie eine Organisation mit schlanken Prozessen und guten, überschaubaren Strukturen, die Ihnen als wertvolle Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele dient. Die Einbindung des Unternehmens in einen Konzern mit starker Marke gibt Ihnen einen guten Stand am Markt. Und dennoch geht alles familiär, überschaubar und transparent zu. Sie sind „sichtbar“ und können an Ihren Aktivitäten und an Ihrem Erfolg gemessen werden. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!

