

Position: Leiter/in Technisches Kompetenzzentrum



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 Innendienstorganisation des Klimavertriebs weiter zu stärken. Dazu suchen wir die Idealbesetzung...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?“

Ihr arbeitstäglicher Weg wird meist in der modernen und technisch hochwertigen Zentrale in der Metropolregion München vermutlich unweit Ihres derzeitigen Wohnorts enden. Dort bewältigen Sie in der Masse Ihrer Arbeitszeit mit Ihrem Team alle anfallenden Arbeiten des technischen Innendienstes. Gelegentlich kann sich jedoch auch die Notwendigkeit ergeben Kundentermine wahrzunehmen, beispielsweise um technische Probleme vor Ort in Augenschein zu nehmen.



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

Bei Ihnen schlägt künftig der Puls des technischen Innendienstes für das gesamte Klimaportfolio. Die Abteilung ist flach organisiert. Jeder muss alles können und das führt zu täglich wechselnden Aufgabenstellungen mit dem entsprechenden Austausch im Team. Sie halten als nächste/r Ansprechpartner/in die Organisation im Blick und klären auch alle Fragestellungen des täglichen Arbeitsablaufs. Für grundsätzliche Themen- und Weichenstellungen steht Ihnen der verantwortliche Geschäftsführer zur Verfügung.





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

Der Großteil Ihrer Aufgaben wird durch den After Sales geprägt sein. Ein Teil des Teams ist kontinuierlich in die Hotline eingebunden, die sämtliche aufkommenden Anfragen klärt. Sie tauschen sich mit dem Endkunden oder dem Installateur aus, aber auch intern werden Sie als Know-how-Träger in dieser Funktion geschätzt und um Rat gefragt. Auch die Klärung von Garantieabwicklungen oder die Koordination des Ersatzteilwesens werden Ihnen als mögliche Aufgaben begegnen. Sie sind einfach der Dreh- und Angelpunkt Ihres Teams, das Sie bei allen Aufgabenstellungen koordinieren und im Blick haben.

Aber Ihre Arbeit wird zum Teil auch durch vertriebliche Themenstellungen angereichert. Sei es, dass Sie den Vertriebsaußendienst teilweise bei umfangreichen Projektierungen unterstützen, dass Sie an der Formulierung eines Ausschreibungstextes feilen oder dass Sie den Vertrieb bei technisch komplexen Projekten persönlich zur Vergabe begleiten. Und als „I-Tüpfelchen“ kann Ihnen hier auch die Gelegenheit der Schulung an Handel und Fachhandwerk gegeben sein, sofern Sie Freude an einer derartigen Aufgabenstellung entwickeln.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Diese Aufgabe steht wie fast keine andere in dem Bereich für Praxisbezug. Der Meister (m/w) des Kältefachhandwerks hat sich auf derartigen Positionen bereits häufig zur Punktlandung entwickelt. Auch andere Qualifikationen sind denkbar, sofern Sie durch intensive praktische Erfahrungen in der Kältetechnik weiter geschärft worden sind.



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



Möglicherweise befinden Sie sich heute bereits in einer vergleichbaren Verantwortung. Aber auch falls Sie heute in der Projektleitung eines kältetechnischen Anlagenbauers befinden oder sich auf Themen des Service konzentrieren, sind Sie für uns ein wertvoller Kontakt zur hochwertigen Besetzung dieser Position.

Möglicherweise haben Sie in Ihrer aktuellen Position das Gefühl „da geht noch was“, aber die Rahmenbedingungen lassen es nicht zu. Eventuell fühlen Sie sich aufgrund eingefahrener Strukturen „gedeckelt“ im Streben nach weiterem Wachstum? Dann sollten Sie jetzt nachdenken!



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



Ihr Herz schlägt für Technik, Organisation und Support. An sich sollten Sie mittelständisch geprägt sein, denn Sie bilden den wesentlichen Teil einer Keimzelle und sollten sich für „fast alles“ verantwortlich fühlen und regelmäßig selbst „die Ärmel hoch krepeln“. Und dennoch sollten Sie eine facettenreiche Vorstellung von der Arbeit in einem international agierenden Konzern entwickeln. Das etablierte Brand und die umfassende Organisation sind hier beispielhaft zu erwähnen. Erkennen Sie sich wieder? Dann lassen Sie uns reden!

