

Position: Vertrieb Berlin/Brandenburg



Firma: Ein etablierter Anbieter klimatechnischer Lösungen



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Das ist unser Kunde... eine schlanke Service- und Vertriebsorganisation mit fast 15 jähriger Präsenz am Markt und einem stimmigen Produktportfolio, bestehend aus kältetechnischen Komponenten und Geräten, die immer Teil einer guten Lösung sind.

Aber das Unternehmen ist mehr, als das! Häufig steht am Anfang eines Projekts eine klimatechnische Problemstellung. Dort ist es unser Auftraggeber, der dem Kunden von der Strukturierung und Analyse des Bedarfs über die Beratung konzeptionell zur Seite steht und bis zur Implementierung aller kältetechnischen Komponenten in ein dann schlüssiges Konzept begleitet. Eben ein echter Partner für das Entwickeln und Weiterentwickeln klimatechnischer Systeme und darüber hinaus. Denn mit einer Serviceorganisation, die immer nahe am Kunden ist, bleiben auch Betrieb und Ausfallsicherheit der klimatechnischen Systeme immer gewährleistet.

Dem Unternehmen begegnet man überall dort am Markt, wo der Bedarf an komplexen klimatechnischen Systemen vorhanden ist. Sei es im Bereich der Rechenzentrumskühlung, der Klimatisierung von Hotel- und Geschäftshäusern, Einkaufszentren oder bei der Kühlung industrieller Prozesse.

Eine starke Dienstleistung für stimmige Lösungen bedarf hochwertiger Produkte von zuverlässigen Lieferanten. Und diese Partner hat die unser Kunde seit Jahren mit etablierten italienischen Lieferanten für kältetechnische Geräte und Komponenten gefunden.

Insgesamt ein schlüssiges Konzept, das funktioniert und gut ankommt. Berlin/Brandenburg gehört zu den angestammten Märkten, in denen das Unternehmen als Anbieter etabliert ist und bei Planern, Anlagenbauern und Endkunden gesetzt ist. Grund genug, die Kundennähe in dieser Region noch stärker zu erhöhen und dort eine/n Ansprechpartner/in zu positionieren. 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?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Und den suchen und betreuen Sie in Ihrem Vertriebsgebiet, das ganz grob durch die Landesgrenzen Berlins und Brandenburgs definiert wird. Prinzipiell ist jeder in den neuen Bundesländern identifizierte Bedarf in Ihrer Betreuung, da Sie in diesem Fall die Person beim Kunden vor Ort wären. Ihre aktive vertriebliche Bearbeitung zielt jedoch auf die Metropolregion Berlin/Brandenburg.

Ihre gesuchten Bedarfsträger finden Sie überall dort, wo Ihnen komplexe klimatechnische Thematiken begegnen. Der Kältetechnische Fachplaner oder der Kälte- und Lüftungstechnische Anlagenbauer – Sie fühlen sich überall zu Hause. Dort bieten Sie technische Betreuung, entdecken Bedarfe und identifizieren Projektgeschäft. Partnerschaftliches Miteinander bedarf Zeit, Zuwendung und Individualität. Vertrieb ist Vertrauen in die Zuverlässigkeit und Kompetenz des anderen und das gewinnt man am besten im persönlichen Kontakt. Aber auch gute Organisation und Vorbereitung ist eine Grundvoraussetzung für den Erfolg. Und dazu nutzen Sie zunächst Ihr Homeoffice, das idealerweise verkehrsgünstig im Vertriebsgebiet gelegen ist. Sobald Umfang und Stabilität des Geschäftsvolumens in Ihrem Verantwortungsbereich gegeben sind, werden Sie nachhaltig am Aufbau einer Büroorganisation beteiligt sein, die dann auch den Mittelpunkt Ihres Wirkens darstellt.



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

Die Organisation unseres Auftraggebers ist ausgesprochen flach organisiert, so dass Sie immer alle notwendigen Ansprechpartner „im Blick“ haben werden. Sechs Verkäufer im Kontakt mit dem Kunden, die Geschäftsführer als *primi inter pares* voll mit dabei, stemmen das Tagesgeschäft im Vertrieb. Und das regelt sich mit Masse in der unmittelbaren Kommunikation. Von der Einzelfrage, die Ihre Freiräume überschreitet bis hin zur richtungsweisenden Entscheidung - alles wird zügig und unmittelbar geklärt. Ansonsten laufen alle Fäden - ob Produktmanagement, technischer Support, Auftragsabwicklung oder Service – 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 nachhaltige Geschäftsentwicklung und den ertragreichen Umsatz in Ihrem Vertriebsgebiet! Dazu bringen Sie Ihr Wissen rund um den Markt, die Produkte und Vertriebsstrategien in das Team ein und stellen die hochwertige Betreuung Ihrer Kunden sicher. Erfolge feiert man am besten miteinander! Der Austausch mit Ihren Kollegen im Vertrieb zu möglichen Synergien oder gebietsübergreifenden Potentialen wird ebenso erwartet, wie das Vorantreiben des eigenen Markts. Hier ist der Blick über den Tellerrand erwartet und gewünscht.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Eine Ausbildung mit kältetechnischem Bezug, sei es als Ingenieur, staatlich geprüfter Techniker, Meister oder Geselle mit einschlägigem Abschluss ist eine gute Basis, um Ihren Kunden fachlich begegnen zu können. Ebenso kann eine kaufmännische Qualifikation mit deutlichem technischen Bezug geeignet sein, um zielsicherer zum Abschluss zu gelangen. Ganz gleich, welche Qualifikation Sie mit einbringen... Sie müssen in der Lage sein, climatechnische Problemstellungen erfassen und strukturieren und dazu Lösungen erarbeiten zu können. Manchmal spontan alleine als „ersten groben Wurf“ beim Kunden vor Ort, immer öfter gemeinsam im Team - wenn Sie das können und daran Gefallen finden - dann sind Sie die richtige Person für diese Aufgabe.



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



Idealerweise verfügen Sie über eine berufliche Vergangenheit in der Klima- oder Kältetechnik. Sei es im Vertrieb industrieller Anbieter einschlägiger Komponenten oder Systems oder eines entsprechenden Handelshauses.

Auch wenn Sie über keinen kältetechnischen beruflichen Hintergrund verfügen, sind Sie zur Besetzung dieser interessanten Vakanz qualifiziert, wenn Sie bereits heute eine Entree bei potentiellen Kunden haben und dort als Problemlöser/in und Projektbegleiter/in agieren. Denkbare Themenstellungen sind beispielsweise die Elektrotechnik (USV), die Gebäudeleittechnik, Brandschutz oder anderes.

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?“



Sie haben Freude am Verkauf, an der Entwicklung kundenspezifischer Lösungen und legen Wert auf überschaubare Strukturen. Das finden Sie unserem Kunden! Hier erwartet Sie ein schlankes Team mit überschaubaren Strukturen, das Ihnen als wertvolle Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele dient. Starke, etablierte Marken geben Ihnen einen guten Stand am Markt. In der Organisation sind Sie „sichtbar“ und können an Ihren Aktivitäten und an Ihrem Erfolg gemessen werden. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!

