

Position: Key Account Manager (m/w/d) Süd
Bauen schlüsselfertiger Häuser



Firma: ein mittelständischer Anbieter von Systemen
der Wohnraumlüftung



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde bringt frischen Wind ins Leben... und Sie sagen, wie's geht!

Jahrzehnte lange Erfahrung im Vertrieb von Lufttechnik, hervorragende Produkte von guten Lieferanten und ein flächendeckendes Netz zuverlässiger Handelspartner. Das ist es!

Aber das Unternehmen ist mehr... eine schlanke, durchdachte Organisation. Funktional aufgebaut mit niedrigen Hierarchien und einer ganzen Menge heller Köpfen. Unser Kunde gehört in den letzten Jahren immer zu den Outperformern. Mit seinen Innovationen, mit der Produktvielfalt und vor allem mit seiner Positionierung am Markt.

Das Haus ist als Marke und Produkt in der Branche gar nicht mehr wegzudenken. Intelligente Lösungen, durchdachter Service und vor allem größtmögliche Kundennähe. Das sind die Stärken Ihres möglichen künftigen Arbeitgebers, die zum Erfolg ihn zum Erfolg führen. Technisch hochwertige Produkte sind das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Produktion hochwertiger Lüftungssysteme für Wohngebäude. Die einzigartige Kundennähe resultiert aus einer flächendeckenden Vertriebs- und Serviceorganisation und vor allem auch aus der engen, freundschaftlichen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Handelshäusern einem großen Handelspartner.

Unser Kunde ist ganz vorne mit dabei, wenn es gilt, „Flagge zu zeigen“ beim TGA-Planer, dem Fachhandwerker oder in Kooperation mit dem Handel. Und dennoch werden immer wieder Segmente identifiziert, in denen man noch Potential freisetzen kann, um den Markt weiter zu durchdringen und auch dort eine marktführende Position einzunehmen. Das Segment des Bauens schlüsselfertiger Häuser gehört dazu.

Dazu suchen wir die Idealbesetzung dieser neu geschaffenen Position als Key Account Manager (m/w) Nord für die Betreuung der global Player in dem genannten Bereich – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Und das sind in Ihrem Fall die großen Haushersteller und Bauträger Süddeutschlands. Ihr Homeoffice oder das in der Metropolregion München gelegene Stammhaus bilden die regionale Basis Ihrer Aktivitäten.

Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft sind Sie auch in die Gestaltung überregionaler Events und Messeauftritte maßgeblich mit eingebunden, so dass sich eine bunte Mischung ergibt.



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

Sie integrieren sich in eine funktionierende, flächendeckende Vertriebsstruktur und bilden die vertriebliche Speerspitze in einem für das Unternehmen ausbaufähigen Marktsegment. Es liegt in der Natur der Dinge, als „Speerspitze“ zunächst alleine und persönlich in unbearbeitete Bereiche vorzustoßen, die es zu erobern gilt. Intern ist Ihr Konterpart dabei der regionale Vertriebsleiter, der bei Bedarf deutlichen Anteil an der Klärung von Grundsatzentscheidungen zum weiteren Vorgehen hat. Produktseitig suchen Sie den engen Schulterschluss zur Entwicklung, um dort die richtigen Impulse zu setzen, dem Kunden die passenden Standards skalierbar anbieten zu können. Im fortgeschrittenen Verkaufsprozess ist es häufig auch der das Handwerk betreuende Aussendienst beim Projekt vor Ort, mit dem Sie gemeinsam den „Joker“ der hohen lokalen Verfügbarkeit in Verbindung mit der Kompetenz vor Ort ausspielen können.





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

In jedem Marktsegment, in dem sich unser Kunde vertrieblich in Deutschland engagiert, ist das Unternehmen erfolgreich. Das soll jetzt auch auf den Markt des Bauens schlüsselfertiger Häuser übertragen werden. Von der Potentialanalyse über das erprobte Vertriebskonzept bis hin zum bewährten Produktprogramm und der flächendeckenden Präsenz – es ist alles vorhanden, was für den vertrieblichen Erfolg notwendig ist. Es fehlt die Person, die „das Zepter in die Hand nimmt“ - vielleicht Sie?

Beim Kunden gilt es zunächst, Präsenz zu zeigen und das Produkt als Marke in den Köpfen zu platzieren. Eine Ihrer wesentlichen Leistungen wird es sein, die Philosophie des Kunden mit seinen Systemen zu verstehen und ihm zu verdeutlichen, wie gut dessen Erfordernisse durch die Systeme unseres Kunden abzudecken sind. Sind dort Anpassungen erforderlich, sind Sie gefragt, Kundenwunsch und Portfolio in Einklang zu bringen.

Wenn Sie Bauträger, System- und Fertighaushersteller zu guten Partnern gemacht haben, wenn Ihr künftiges Unternehmen auch in diesem Segment eine deutliche Größe darstellt, wenn Sie für sich selbst in Anspruch nehmen können, dort deutlichen Anteil am positiven Geschäftsverlauf für sich verbuchen zu können – dann haben Sie Ihre Aufgabe mit Bravour erfüllt!



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Bei dieser Aufgabe handelt es sich um „people business“. Technisches Verständnis und Argumentationssicherheit sind unverzichtbarer Bestandteil der Aufgabe, müssen aber nicht zwingend aus einer entsprechenden Ausbildung resultieren. Eine einschlägige verbriefte Qualifikation dazu ist wünschenswert, aber keine Grundvoraussetzung. Ähnlich verhält es sich mit der kaufmännischen Komponente. Gute kaufmännische Kenntnisse, um als verhandlungssicherer Gesprächspartner bei der Formulierung ertragreicher Rahmenbedingungen auftreten zu können, sind die Grundvoraussetzung. Eine solide kaufmännische oder technische Ausbildung, nicht zwingend, aber gerne auf akademischem Niveau, stellt daher eine gute Ausbildungsvoraussetzung für diese Position dar.



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



Sie bewegen sich heute bereits im beschriebenen Umfeld der Bauträger, System- oder Fertighaushersteller. Dort sind Sie gesuchter Gesprächspartner, etabliert und idealerweise auch bereits auf Verbandsebene vernetzt. Als Verkäufer/in oder Key Account Manager sind Sie bei Ihren Kunden gern gesehen und vor allem als Verkäufer/in hochwertiger technischer Systeme geschätzt.



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



Gerade in dieser Position gilt „Qualität geht vor Quantität“. „Eine harte vertriebliche Nuss zu knacken“, das ist Ihr Ding. Von der ersten Identifikation und Kontaktaufnahme zu relevanten Entscheidungen über die Phase „zuhören und Lösungen präsentieren“ bis hin zur Betreuung im Tagesgeschäft...das alles geht Ihnen leicht von der Hand, weil der Kunde sich wohl bei Ihnen fühlt und Sie sich bei ihm. Wegen Ihrer Verbindlichkeit, Ihrer Zuverlässigkeit und weil Sie einfach gerne gesehen sind.



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.