

Position: Vertrieb Wärmepumpen Nordrhein-Westfalen



Firma: Ein europäischer global player als Anbieter von Wärmepumpen



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Vor über 60 Jahren gegründet, entwickelt sich unser Kunde kontinuierlich bis heute weiter. Ursprünglich auf die Entwicklung und Produktion einfacher Heizsysteme fokussiert, sind es heute komplexe Lösungen zur Steigerung des Komforts in Wohn- und Gewerbegebäuden.

Heizen, Kühlen und Lüften – und das energetisch sinnvoll und hoch effektiv! Dafür steht der Name unseres Kunden heute. Er ist in der Branche bekannt und führend in Europa mit der Herstellung und Vermarktung seiner Produktpalette. Vom kleinen Heizungshersteller zum heute global agierenden Konzern mit ca. 9.000 Mitarbeitern. Das könnte Ihr künftiger Arbeitgeber sein!

Das Unternehmen ist Systemanbieter für Lösungen zur Steigerung des Wohnkomforts mit einem denkbar breiten Portfolio, deren Herzstück die Wärmepumpe ist. Ob Sole/Wasser, Luft/Wasser oder Abluftsysteme, es gibt für jede Anforderung das richtige System im Portfolio. Insbesondere im Domestic-Bereich ist unser Kunde mit seinen Produkten führend und heute als Anbieter hoch effizienter Lösungen nicht mehr wegzudenken.

In Deutschland agiert er aus der Zentrale in Norddeutschland und forciert Vertrieb und Service dieser anspruchsvollen Produktpalette. Eine Mannschaft von dreißig Servicekräften „im Feld“ beim Endkunden oder Fachhandwerker steht mit technischem Rat und Tat zur Seite und garantiert eine hohe Kundenzufriedenheit.

Eine Basis, auf die die Vertriebsorganisation mit absoluter Zuverlässigkeit bauen kann. 19 Außendienstmitarbeiter betreuen in Deutschland nahezu flächendeckend den Heizungsfachhandwerker vor Ort, kooperieren mit dem Handel und bedienen das Bauunternehmen umfassend.

Nun soll ein gut ausgebautes und außergewöhnlich potentialreiches Gebiet durch einen weiteren Außendienstmitarbeiter (m/w) verstärkt und damit die Nähe zum Kunden noch weiter gesteigert werden. Gerade in Nordrhein-Westfalen ist noch Vieles möglich. Und dazu suchen wir eine echte Verkäufertat – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Einen guten Teil Ihrer Arbeitszeit werden Sie beim Kunden vor Ort verbringen und ihn von der Qualität und Leistungsfähigkeit der Produktpalette überzeugen, konkrete Bedarfe ermitteln und die für ihn beste Lösung skizzieren. Die regionale Basis dafür bietet Ihnen Ihr HomeOffice, das verkehrsgünstig innerhalb Ihres Vertriebsgebietes gelegen ist, idealerweise in der Region um Arnsberg, Olpe, Lüdenscheid, Hamm oder am nördlichen Niederrhein, um zu Ihrem bereits etablierten Kollegen im Gebiet auch regional die ideale Ergänzung darzustellen. Andere regionale Konstellationen sind jedoch ebenso denkbar. Auch Vertriebstagungen und die Teilnahme an überregionalen Messen werden Teil Ihrer Aufgabe sein. Gelegentliche mehrtägige Dienstreisen sollten Sie daher nicht als Belastung, sondern als „Würze“ und Bereicherung Ihrer Tätigkeit empfinden.



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

Sie bearbeiten Nordrhein-Westfalen gemeinsam und in enger Abstimmung mit Ihrem bereits dort etablierten Kollegen. Im Haus wird Ihnen intern die Innendienst-Vertriebsorganisation nahezu komplett den Rücken frei halten und dadurch einer der häufigsten Anlaufpunkte sein, wenn es gilt Angebote abzustimmen oder Bestellungen zu veranlassen. Technische Problemstellungen, die telefonisch durch den Kunden herangetragen werden, bedienen Spezialisten von der Zentrale aus. Auch hier kann Abstimmungsbedarf zu kundenspezifischen Themen entstehen. Und schließlich arbeiten Sie Hand in Hand mit langjährig erfahrenen und gut geschulten Servicepartnern im Gebiet, wenn die Unterstützung des Kunden vor Ort ansteht.

Vieles werden Sie bereits im Team mit Ihrem Kollegen in Nordrhein-Westfalen regeln, wodurch sich viele alltägliche Fragestellungen bereits erledigen. Für übergeordnete vertriebliche Themenstellungen oder die Klärung grundlegender Themenstellungen steht Ihnen Ihr Geschäftsführer als Vertriebsleiter gerne persönlich zur Verfügung.





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

Ihr künftiger Arbeitgeber gehört zu den besten, aber nicht zu den bekanntesten Anbietern der Wärmepumpen – Technologie in Ihrem Gebiet. Das sollen Sie ändern! Und natürlich soll in Folge dessen auch das Verkaufsvolumen nachhaltig gesteigert werden. Ihre Leistung wird es sein, in einem hervorragend betreutem Gebiet mit herausragendem Potential mit neuem Schub nochmals gefühlte Aufbauarbeit zu leisten, um Nordrhein-Westfalen vor dem Hintergrund des Geschäftsvolumens auf eine andere Ebene zu heben. Wenn Sie die regionalen Fachhandwerker, Planer und Hausbauunternehmen/Bauträger über die Jahre hinweg als Partner und treue Kunden gewinnen können und sauber mit dem Handel kooperieren, sind Sie „in der Spur“. Wenn das Ihre persönlichen Ziele sind, wird es Ihnen auch ein Leichtes sein, sich mit den Erwartungen des Unternehmens zu identifizieren.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie verfügen über eine technische Qualifikation als Meister/in, Techniker/in oder Ingenieur/in. Sinnvolle fachliche Ausrichtungen sehen wir in der Heizungs- und Lüftungstechnik, der Kälte- und der Elektrotechnik, aber auch in der Versorgungstechnik oder dem Maschinenbau. In letzter Konsequenz zählt jedoch, dass Sie mit Ihrer Qualifikation in der Lage sind, einen Bezug zum Thema „Wärmepumpe“ herzustellen.



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



Sie befinden sich bereits heute in einer vertrieblichen Aufgabenstellung in der Gebäudetechnik. Und dies entweder bei einem industriellen Anbieter einschlägiger Produkte oder bei einem Handelshaus mit Schwerpunkt auf Heizung und regenerative Energien. Je näher Sie bereits der zu bedienenden Klientel (Heizungs- und Lüftungsbauer / Bauunternehmen) stehen, desto deutlicher positionieren Sie sich innerhalb des gewünschten Anforderungsprofils. Und die Erfahrung zeigt: je näher Sie dem Vertrieb von Wärmeerzeugern stehen, desto besser sind die Voraussetzungen, auch in Ihrer künftigen Aufgabe erfolgreich sein zu können. Die Themen „Energieeffizienz, EnEV und der Einsatz regenerativer Energien“ sollten durch Sie bereits aufgrund Ihrer vorhandenen Vertriebserfahrungen belegt sein.



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



Als gewinnende, offene Persönlichkeit finden Sie schnell den Zugang zu Ihren Kunden. Sie müssen „die Sprache des Heizungsbauers“ sprechen. Sie bilden Netzwerke, bilden Partnerschaften und zeichnen sich durch Verbindlichkeit aus. Den durchschlagenden Erfolg erzielen Sie bei unserem Kunden als Teamplayer. Die Organisation basiert auf Kommunikation, Aufgabenteilung und sauberer Koordination. Dies gerade auch hier durch das enge Zusammenspiel mit Ihrem Vertriebskollegen im Gebiet. Der „vertriebliche Einzelkämpfer“ würde in dieser Organisation schnell an seine Grenzen stoßen, über die man in der Zusammenarbeit im Team hinaus wachsen kann. Wenn Sie das reizt – 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.