

**Position: Key Account Manager (m/w/d)**  
**Gebäudeklimatisierung**



**Firma: ein mittelständischer Anbieter von Lösungen**  
**zur Hallen- und Industriegebäudeklimatisierung**



**Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

Hallenklima auf den Punkt gebracht – schnell, energieeffizient und immer den individuellen Kundenbedürfnissen angepasst. Strahlungswärme ist die über Jahre entwickelte und zur Perfektion getriebene Kernkompetenz des Unternehmens. Sinnvoll ergänzt durch Solar- und Wärmepumpentechnik sowie Lüftungskomponenten und -systeme, bietet das Unternehmen aktuell Systeme an, die immer auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind und den heutigen Forderungen nach Energieeffizienz entsprechen.

Unser Kunder hat in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung vollzogen. Vom Komponentenlieferanten zum Systemanbieter, von der Hallenheizung zur Gebäudeklimatisierung, vom bedeutenden Player zum Trendsetter der Branche hat sich die Positionierung des Unternehmens rasant verändert. Aktuell steht der nächste Schritt der Weiterentwicklung an. CO2-neutrale Lösungen zur Hallen- und Gebäudeklimatisierung sind das, was nicht nur Projektentwickler, sondern auch namhafte Betreiber von Logistik- und Industrieimmobilien am Markt suchen und schon fast fordern.

Komplexe Anlagentechnik, bestehend aus solaren Luftsystemen, Photovoltaik, Wärmepumpentechnologie und Lüftungssystemen zur Entschichtung und Verteilung sind die Lösungen, die unser Kunde dem Markt bietet, um die vorhandenen Bedarfe zu decken. Mit der Kombination der verschiedenen Technologien und dem zugehörigen Engineering ist das Haus „first to the market“.

Der Bedarf ist klar identifiziert und namhafte Größen als Bedarfsträger der Branche haben bereits begeisterten Zuspruch gezeigt. Das gibt die Sicherheit, dass man auf dem richtigen Weg ist. Nun gilt es, den Erfolg zu multiplizieren durch die Ansprache potentialreicher Entscheider (m/w/d). Dazu suchen wir die Idealbesetzung – vielleicht Sie?

## Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



*„Wo werde ich arbeiten?“*

Regionale Basis Ihres Wirkens ist die Firmenzentrale mit Sitz im nördlichen Ruhrgebiet, in der alle Fäden zusammenlaufen, eventuell in Zusammenspiel mit Ihrem Homeoffice. Wir suchen die bestmögliche Lösung zur Besetzung dieser hochwertigen Position und im Zweifelsfall gilt „Qualität vor Regionalität“ bei der Auswahl geeigneter Kontakte. Zweifelsohne würde die Möglichkeit der regelmäßigen persönlichen Zusammenarbeit mit den verschiedenen Schnittstellen im Haupthaus Vieles vereinfachen. Ihre Kunden identifizieren und betreuen Sie bundesweit, so dass ihre uneingeschränkte Reisebereitschaft gegeben sein muss.



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

Sie sind Teil einer gut funktionierenden Vertriebsorganisation. Bei der Erschließung und Betreuung Ihrer Klientel sind Sie im engen Austausch mit dem Geschäftsführer und dem Verantwortlichen für das Business Development. Ihre möglichen Themen sind die Abstimmung des gemeinsamen Vorgehens zum Gewinnen bedeutender Kunden, die Identifikation von Synergien oder die Entwicklung von Strategien zur Bearbeitung neuer Geschäftsfelder. Als technisches Backoffice greifen Sie auf eine qualifizierte Projektorganisation zurück, die Ihnen die Lösungen an die Hand gibt, um beim Kunden zu punkten.





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

Unser Kunde ist national in der Fläche präsent. Wenn der Generalunternehmer, der große heizungstechnische Anlagenbauer oder der Betreiber an Hallenheizungen denkt, ist auch sein Name bei ihm im Kopf präsent. Das ist die Gegenwart. Ihre Aufgabe ist es, den Zukunftsmarkt zu erschließen. Und das sind die namhaften Projektentwickler für Logistik- und Industrieimmobilien, für Gewerbeparks oder Lagerhallen, die es zu überzeugen gilt, emissionsarme oder sogar CO2-neutrale Anlagentechnik zur Klimatisierung von Industriegebäuden einzusetzen. Der Markt ist vorhanden, unser Kunde ist mit ersten „Duftmarken“ als Anbieter platziert und Potential ist eindeutig identifiziert. Ihre Aufgabe ist es, dort tiefer einzusteigen und das Machbare zur Umsetzung zu bringen.



*„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“*



Ihre Kontakte sind auf gehobener Entscheidungsebene, häufig im Konzern oder im großen Mittelstand, angesiedelt. Dort begründen Sie Systementscheidungen grundsätzlicher Natur und integrieren Ihr Wissen und Ihre Überlegungen in unternehmerische Gesamtzusammenhänge. Dafür bietet ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung eine ebenso gute Grundlage, wie eine technische Qualifikation mit deutlichem betriebswirtschaftlichen Bezug. Kleinster gemeinsamer Nenner ist die Fähigkeit, komplexe Themen darstellen, verteidigen und sowohl betriebswirtschaftlich als auch technisch beleuchten zu können. Ist die Konzernsprache Ihres Zielkunden Englisch, sollte Sie das vor keine unüberwindbare Herausforderung stellen.



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



Sie befinden sich heute bereits im Systemgeschäft oder Anlagenvertrieb mit Fokus auf die oben genannte Zielgruppe. Dort sind Sie entweder bereits in einer vergleichbaren Position oder in einer Aufgabe „in der zweiten Reihe“, die gleichermaßen System- und Kundenverständnis erfordert. Falls Sie in dieses Unternehmen wechseln wollen, reizt Sie entweder die besondere vertriebliche Herausforderung oder die innovative Technik – oder beides.



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



Sie sind eine gestandene Persönlichkeit, die die gehobene Entscheidungsebene als ihr Parkett empfindet und sich dort sicher bewegt – oder Sie sind klar erkennbar auf dem Weg dorthin. Ihre Souveränität gründet auf einem Mindestmaß an Lebens- und Berufserfahrung und dem daraus resultierenden Wissens- und Erfahrungsschatz. Beides zusammen befähigt Sie in Gesamtzusammenhängen unternehmerisch und technisch zu denken und zu argumentieren.

Wir suchen keinen Allerweltstypen (m/w/d) und bieten dafür etwas Besonderes: ein Traditionsunternehmen mit innovativer, brandaktueller Technik und Startup-Potential. Falls Sie dafür die richtige Person sind, lassen Sie uns reden... wir freuen uns auf 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.*