

Position: Vertriebsingenieur (m/w/d) Split- und VRF-Systeme Hamburg / Schleswig-Holstein



Firma: Ein führender japanischer Konzern



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde... ein beeindruckender japanischer Technologiekonzern, der im Weltmarkt ein Schwergewicht darstellt. 1921 gegründet, wächst der Konzern rasant und steht heute 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. Der Konzern beschäftigt heute circa 140.000 Mitarbeiter und ist seit 1978 in Deutschland präsent und erfolgreich. Unser Kunde gehört zu den führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern als Innovator, Produzent und Anbieter einer breiten Palette industrieller Produkte.

Über sechs Produktbereiche hinweg bietet das Unternehmen neben Automatisierungslösungen, Halbleiter- und Displayherstellung, Produkten für die Automobilindustrie und Werkzeugmaschinen vor allem auch mit dem Geschäftsbereich, dessen Portfolio Klimatechnik beinhaltet, Systeme an, die das Leben einfach angenehmer machen. Ob Klimageräte, Lüftungssysteme oder Wärmepumpen... ob Türluftschleier, Entfeuchter oder Kaltwassersätze – der Konzern bietet das und noch viel mehr. Wenn der Mensch sich wohlfühlt, ist nicht selten ein Produkt unseres Kunden im Spiel.

Die Vertrieb der Klimaprodukte der Split- und VRF-Technik stellt ein etabliertes und starkes Standbein des Geschäftsbereichs dar. Eine in Deutschland flächendeckend präsente Organisation, bestehend aus Sales- und System Engineers, Key Account Managern und Spezialisten für den Vertrieb von Wärmepumpen bestimmen das Geschehen beim Kunden vor Ort. Und im Hintergrund wirkt eine zahlenmäßig gleich starke Organisation, bestehend aus Spezialisten (m/w/d) für die kaufmännische und technische Vertriebsunterstützung sowie für Service und Abwicklung auf den gemeinsamen Erfolg hin. Mehr als 100 Mitarbeiter (m/w/d) ziehen hier für den Vertrieb der Produkte an einem Strang und erwirtschaften dadurch ein Geschäftsvolumen im dreistelligen Millionenbereich alleine in Deutschland. Das Unternehmen positioniert sich mit seinen hervorragenden Produkten und der kompetenten Mannschaft ganz vorn als Anbieter von Klimatechnik in Deutschland.

Der Vertrieb in Hamburg, Schleswig-Holstein und Teilen Mecklenburg-Vorpommerns ist im Rahmen der geregelten Nachfolge in kompetente und passende Hände abzugeben. Und dafür suchen wir die Idealbesetzung – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Ihr Arbeitstag startet meist aus Ihrem Homeoffice, das idealerweise in der Metropolregion Hamburg gelegen ist. Das Regionalbüro in Hamburg mit seinem modernen Firmengebäude, hervorragender Infrastruktur und zeitgemäßen Arbeitsbedingungen wird der Dreh- und Angelpunkt Ihrer Arbeit sein. Denn dort befindet sich das Team, das Sie kaufmännisch und technisch unterstützt bei Ihrer Arbeit mit dem Kunden vor Ort. Projekte identifizieren, Bedarfe erkennen und unterstützende Begleitung – all das können Sie nur leisten, wenn Sie beim Kunden vor Ort präsent sind. Und das ist bei „Ihren“ kältetechnischen Anlagenbauern und Fachhandwerkern in Hamburg, Schleswig-Holstein und Teilen Mecklenburg-Vorpommerns vor Ort.



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

Vertrieblicher Erfolg ist hier Teamarbeit. Entsprechend sind Sie intern gut eingebunden und werden durch den technischen und kaufmännischen Innendienst in Hamburg unterstützt. Weiterführende Fragestellungen klären Sie im Haus mit Ihrem Regionalleiter oder mit dem Produktmanagement. Ansonsten sind Sie das Gesicht Ihres Unternehmens beim Fachhandwerker und beim Handelspartner vor Ort.





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

Ihr Schwerpunkt liegt auf der Betreuung des kältetechnischen Fachhandwerks und der einschlägigen Handelshäuser. Hier sind Sie gut bekannt, ein gern gesehener Gesprächspartner und geschätzter Ratgeber. „Ihr“ Unternehmen als Marke platzieren, durch das Produkt, die Technik und Ihr persönliches Know-how – das ist der Kern Ihrer Aufgabe! Wenn dies alles im Einklang ist, spiegelt der Markt Ihre Aktivitäten als Verkaufserfolg wider und Sie gewinnen potente Partner für den Kreis der Systempartner. Natürlich ist auch die kontinuierliche Marktbeobachtung und -analyse der Wettbewerbssituation wesentlicher Teil Ihrer Aufgabe.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Für diese Aufgabe bedarf es eines hohen Maß fachlich, technischen Know-hows mit einer deutlichen Praxisorientierung. Eine einschlägige Meisterausbildung, eine Qualifikation als Staatlich geprüfter Techniker Versorgungstechnik oder vergleichbar bilden dazu ebenso ein gutes Rüstzeug wie eine Ingenieurausbildung.

Sollten Sie sich der Wunschkompetenz auf einem anderen Wege nähern, beispielsweise als Kaufmann in einer jahrelangen technischen Aufgabenstellung in der Kältetechnik oder mit einer handwerklichen Qualifikation, ohne die Hürde der Meisterqualifikation bisher genommen zu haben, können wir auch reden. Dann sollten wir jedoch gemeinsam einen wachen Blick darauf haben, ob Sie Wissen und Erfahrung einbringen, um in dieser Aufgabe langfristig glücklich und erfolgreich sein zu können.



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



Das Feld möglicher Vorerfahrungen ist breit. Idealerweise befinden Sie sich in einer vergleichbaren Aufgabenstellung und Sie fühlen sich durch die Möglichkeit angesprochen, sich in einen Konzern mit marktführender Position einzubringen. Auch wenn Sie sich in einer Vertriebsinnendienst-Position bei einem industriellen Anbieter Kälte- oder Klimatechnischer Komponenten oder Systeme befinden, bringen Sie gute Vorerfahrungen mit. Sollten Sie Erfahrung aus dem Kältetechnischen Fachhandel einbringen, wäre dies ebenso eine denkbare Voraussetzung. Und „last but not least“ kann Ihnen auch mit einer beruflichen Vorerfahrung aus dem Kältetechnischen Fachhandwerk hier eine hervorragende Perspektive geboten werden.



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



Freude an der (Kälte)technik, am Verkauf und an der Teamarbeit sind die Säulen, derer es bedarf, um in dieser Aufgabe auf Dauer glücklich und erfolgreich zu sein. Konzern muss man mögen... aber es gibt kaum andere Möglichkeiten mit einem marktführenden Unternehmen ganz vorne dabei zu sein. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? 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.