

**Position: Vertriebsingenieur für Kaltwassersysteme
Südbayern (m/w/d)**



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 Kaltwassertechnologie ist ein relativ junger Sproß der Produktfamilie und durch Zukauf etablierter Anbieter von Hochwertprodukten entstanden. Neun Außendienstmitarbeiter bedienen flächendeckend in Deutschland den Fachplaner mit Rat und Tat ebenso, wie den gebäudetechnischen Anlagenbauer und platzieren darüber ihre Produkte.

Der Vertrieb in den südlichen Teilen Bayerns 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 beginnt meist von Ihrem Homeoffice aus, das verkehrsgünstig in Ihrem Vertriebsgebiet gelegen ist. Die südliche Region Bayerns, ganz grob definiert durch die Ost-West-Achse entlang Regensburg im Norden, den Verlauf der BAB 7 im Westen und durch die Landesgrenzen im Süden und Osten Bayerns, stellen Ihren regionalen Verantwortungsbereich dar. Dort sind Sie im Großteil Ihrer Arbeitszeit beim Kunden vor Ort präsent. Und das sind die einschlägigen Fachplaner sowie die potentialreichen Kälte- und Lüftungsanlagenbauer der Region. Hier gilt es, Projekte zu identifizieren, Bedarfe zu erkennen und dem Kunden unterstützende Begleitung zu bieten.



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

Einen deutlichen Teil Ihrer Arbeit leisten Sie am und mit dem Kunden, also dem gebäudetechnischen Fachplaner, dem Anlagenbauer der Kälte- oder Lüftungstechnik oder anderen Entscheidern, die für den Vertrieb Ihrer Produkte von Bedeutung sind. Vertrieblerischer Erfolg ist hier Teamarbeit. Entsprechend sind Sie intern gut eingebunden und werden durch den Vertriebsinnendienst in der Zentrale unterstützt. Weiterführende Fragestellungen klären Sie im Haus mit Ihrem Vertriebsleiter oder mit dem Produktmanagement.





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

Ihr Schwerpunkt liegt auf der Betreuung des kälte- und lüftungstechnischen Anlagenbaus und der einschlägigen gebäudetechnischen Planungsbüros. Hier sind Sie gut bekannt, ein gern gesehener Gesprächspartner und geschätzter Ratgeber. Ihr Unternehmen und dessen Portfolio 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 steigern Umsatz und Ertrag in Ihrem regionalen Verantwortungsbereich. 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, technischem Know-hows mit einer deutlichen Praxisorientierung. Eine einschlägige Meisterausbildung, eine Qualifikation als staatlich geprüfter Techniker Versorgungstechnik oder eine vergleichbare Ausbildung bilden dazu ebenso ein gutes Rüstzeug wie eine Ingenieurausbildung.

Sollten Sie sich der Wunschkompetenz auf einem anderen Wege nähern, beispielsweise 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. Ganz gleich, aus welcher Richtung Sie sich dem Idealprofil annähern, können Sie heute bereits auf einen mehrjährigen erfolgreichen Werdegang verweisen, so dass gute Voraussetzungen gegeben sind, auch bei Ihrem künftigen Arbeitgeber zügig erste Erfolge verzeichnen zu können.



„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.