

Position: Gebietsvertriebsleiter (m/w/d) West/Benelux



Firma: ein namhaftes Mittelstandsunternehmen



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde ist Teil einer Firmengruppe mit mehr als 80-jähriger Tradition und fast einer Milliarde Euro Umsatz per annum. Kernkompetenz der Gruppe ist die Stahl- und Blechverarbeitung.

Der Markt der Rechenzentrausrüstung ist seit mehreren Jahrzehnten durch die Gruppe als wachstumsstark und langfristig potentialreich identifiziert, was 1993 zur Gründung eines darauf ausgerichteten Unternehmens führt und in die Etablierung des Geschäftsbereichs zur Ausstattung von IT-Systemen führt mündet. Über Jahre hinweg entwickelt sich der Bereich kontinuierlich vom Produkt- zum Lösungsvertrieb. Heute stellt der Vertrieb des einschlägigen Portfolios eine stabile Säule des Vertriebs der Gruppe dar, die von strategischer Bedeutung ist. Unser Kunde als Teil der Gruppe steht mit seinem Produktbereich für die hochwertige Ausstattung von Rechenzentren mit ganzheitlichen Lösungen. Im Kern handelt es sich um eine Systemlösung zur Komplettausstattung von Rechenzentren, bestehend aus Racks und Produkten zur hochverfügbaren Kühlung und Stromversorgung, ergänzt durch Softwarelösungen zur Überwachung und Kontrolle der gesamten Rechenzentrum-Infrastruktur.

Die Systeme werden den Kunden in Deutschland flächendeckend durch ein Netz von Vertriebsmitarbeitern nahegebracht. Im Rahmen der geregelten Nachfolge suchen wir die Idealbesetzung zum Vertrieb der Systeme im Westen Deutschlands und Teilen der Niederlande – vielleicht 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.

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Und das ist jeder, der mit dem Thema „Rechenzentrum“ in Berührung kommt. Im Fokus ist der Rechenzentrumsbetreiber als Endkunde, sei es das Industrieunternehmen oder der Colocator. Aber auch der Fachplaner oder der Anlagenbauer, der eine entsprechende Anfrage bedienen muss oder der Händler, der ausgewählte Installateure mit Produkten der Netzwerktechnik beliefert, ist Ihr regelmäßiger Gesprächspartner. Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen, Probleme erkennen und erste Lösungsansätze formulieren. Ihr räumlicher Verantwortungsbereich umfasst ganz grob Nordrhein-Westfalen sowie Teile der Niederlande.

Aber technisch qualifizierte und hochwertige Kundenkontakte bedürfen der sorgfältigen und teilweise umfangreichen Vor- und Nachbereitung, die Sie in Ihrem gut ausgestatteten Homeoffice erledigen, das idealerweise verkehrsgünstig in Ihrem Vertriebsgebiet gelegen ist.



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

In der täglichen Arbeit sind Sie in hohem Maß selbstbestimmt. Sie befinden sich in regem Austausch mit Ihren Kundenkontakten, die zum weit überwiegenden Teil aus Rechenzentren betreibenden Endkunden und den unterstützenden Planungsbüros bestehen. Sie bewegen sich in Ihrem Netzwerk, das auch den großen gebäudetechnischen Anlagenbau und den Handel mit einschließt und entwickeln es kontinuierlich weiter. Darüber hinaus befinden Sie sich in regelmäßigem Austausch mit Ihrem Vertriebsleiter, der Ihnen zur Klärung aller weiterführenden Fragen zur Verfügung steht.





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

Ihre zentrale Aufgabe ist die Steigerung von Umsatz und Ertrag in Ihrer Region. Die Voraussetzungen dazu sind gut. Unser Kunde ist als Anbieter in der Region eingeführt, die richtigen Kontakte sind vorhanden und der bisherige Verlauf dokumentiert. Auch sind reichlich Projekte identifiziert und „in der Pipe“. An Ihnen liegt es, diese „nach Hause zu bringen“ und für Folgeprojekte zu sorgen.

Ihr besonderer Fokus liegt dazu darauf, die Endkunden in der Planungsphase vollumfänglich zu beraten und zu unterstützen. Ihr Ziel muss es sein, die Rechenzentren, die gemeinsam mit Partnern aus dem Bereich der Generalunternehmer errichtet werden, mit Lösungen aus dem Portfolio auszustatten.

Neben der intensiven und umfassenden Betreuung Ihrer Klientel ist aber auch der ständige „Blick über den Tellerrand“ eine Ihrer wesentlichen Aufgaben. Möglichkeiten des ganzheitlichen Lösungsvertriebs identifizieren und entsprechende Projekte gewinnen, neue Key Accounts überzeugen und auch dort Verkaufserfolge zu erzielen, gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben.

All das ist nur möglich, wenn Sie wissen, was in Ihrem Gebiet geht. Welche Potentiale sind vorhanden? Was macht der Wettbewerb? Wie argumentiert er und wie können wir unsere Chancen besser nutzen? Diese Fragen und Vieles mehr wird Sie beschäftigen... immer mit dem Ziel, Ihre Lösungen in Ihrem Verantwortungsbereich bestmöglich zu positionieren.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie bewegen sich mit dieser Aufgabe in einer gehobenen Disziplin des Vertriebs von Investitionsgütern. Immer kritische Anwendungen, sehr qualifizierte Kundenkontakte, denen Sie im Gespräch begegnen und komplexe Produkte. Idealerweise sind Sie Diplom-Ingenieur, Master oder Bachelor (Versorgungstechnik, Maschinenbau, Elektrotechnik oder vergleichbar), um in dieser Aufgabe erfolgreich zu sein. Alternativ sind andere einschlägige Qualifikationen denkbar, beispielsweise als staatlich geprüfter Techniker oder Meister des Kälteanlagenbaus, der Lüftungstechnik oder der Elektrotechnik. Dann müssten Sie Ihr Know-how jedoch durch einschlägige Berufserfahrung weiter geschärft haben.



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



Der kleinste gemeinsame Nenner für diese Aufgabe ist der Projektvertrieb und das Umfeld der Rechenzentrausrüstung. Ganz gleich, aus welcher fachlichen Richtung Sie sich Ihrer künftigen Vertriebsaufgabe nähern, Sie sollten bereits heute dem „inner circle“ angehören, der im künftigen regionalen Verantwortungsbereich gut vernetzt ist und auf mittlere Sicht weiß, wo Projekte entstehen.

Als „Punktlandung“ sind Sie heute bereits erfolgreich im Vertrieb einschlägiger industrieller Produkte oder als Planerberater/in in diesem Bereich tätig. Projekte zum Vertrieb ganzheitlicher Lösungen identifizieren, begleiten und entwickeln sowie zu guter Letzt zum kaufmännischen Abschluss bringen. Falls Sie dort Erfahrung und Know-how in Ihre künftige Aufgabe einbringen, kommen Sie der idealen Besetzung sehr nahe. Aber auch Kontakte, die es noch nicht „auf den Punkt treffen“ sind uns willkommen im Gespräch, wenn sie eine klare Vision formulieren können, sich auf die Position zu entwickeln.



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



Der menschliche Faktor ist ein wesentliches Kriterium zur Besetzung dieser wichtigen Position. Es muss einfach passen. Für diese Position suchen wir eine gestandene Persönlichkeit, dem ein Händchen für Menschen und Organisationen zu eigen ist und der vor allem Teamplayer ist. Jemanden, der mit Herzblut bei der Sache ist und der in jeder Hinsicht noch etwas bewegen und weiterentwickeln will. Erkennen Sie sich wieder? Dann lassen Sie uns reden!

