

**Position: Vertriebsingenieur (m/w/d) Raumluftechnik  
OP-Ausstattung**



**Firma: Ein mittelständischer Anbieter von Nischen-  
produkten in der Lüftungstechnik**



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

Anspruchsvolle Technik für lebenswichtige Bereiche – das ist die Passion, der sich unser Kunde verschrieben hat. Die Ausrüstung von Operationssälen, Aufwachräumen und Intensivpflegestationen mit Licht, Luft und medizinischen Medien stellt das Kerngeschäft des Unternehmens dar.

Seit 1984 entwickelt er dazu die passenden Produkte und hochwertigen Konzepte. Turbulenzarme Verdrängungsströmung ist eine Grundvoraussetzung, um die Rolle der Luft als Infektionsquelle an besonders sensiblen Orten auszuschließen. Und genau dafür liefert unser Kunde mit seinen TAV-Deckensystemen und den zugehörigen Komponenten wie Auslässen, Rückschlagklappen und Ventilatoren die richtige Lösung. Ergänzt wird dieses Portfolio durch die integrierte Lichttechnik, die das Angebot in dieser Form einzigartig macht. Die zugehörige Medienversorgungsbrücke umschließt die TAV-Decke und unterstützt so nicht nur die turbulenzarme Verdrängungsströmung, sondern stellt auch eine saubere Trennung zwischen steriler OP-Zone und unsteriler OP-Randzone dar.

Das Unternehmen ist ein Anbieter von Hochwert-Produkten in diesem Marktsegment. Das Erreichen höchster Reinheitswerte, Energieeffizienz und die einzigartige Produktkombination sind schlagende Verkaufsargumente.

Seit Anfang 2020 gehört das Haus zu einer wachstumsstarken familiengeführten Unternehmensgruppe mit Fokus auf die Lufttechnik, die in ihrem kontinuierlichen Streben nach Weiterentwicklung durch Produkterweiterungen ein nächstes Ziel erreicht hat.

Und die Erfolgsstory setzt sich fort. Deutschland als eines der stärksten Verkaufsgebiete wird im Rahmen der Altersnachfolge neu besetzt. Eine gute Gelegenheit, das bestehende Vertriebsgebiet weiter zu optimieren, um noch mehr Kundennähe zu ermöglichen und den potentialreichen Markt effektiver zu bearbeiten. Und dazu suchen wir Sie als Vertriebsingenieur (m/w/d) in Deutschland!

## Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



*„Wo werde ich arbeiten?“*

Beim Kunden vor Ort natürlich! Und das sind allen voran die einschlägigen Fachplaner, bei denen es gilt, Projekte frühzeitig zu identifizieren, Ihr Unternehmen mit seinen Produkten zu platzieren und das Projekt entsprechend zu begleiten. Aber auch Investoren und Betreibergesellschaften von Krankenhäusern oder Anlagenbauer in dem entsprechenden Umfeld sind wichtige Kontakte, die es zu betreuen gilt.

Relevante Kontakte sind in allen deutschen Ballungszentren und Metropolregionen vorhanden, so dass es gilt, intelligent Schwerpunkte zu setzen. Hochwertige Zuarbeit bedarf sorgfältiger Vor- und Nachbereitung, die es von Ihrem Homeoffice aus zu erledigen gilt, das idealerweise reisegünstig und mit guter Verkehrsanbindung gelegen ist.



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

Sie sind zunächst „single point of contact“ für alle potentiellen Kunden in Deutschland. Als Teil einer starken Gruppe wird sich das Unternehmen in Deutschland mittelfristig stärker etablieren, sobald die Voraussetzungen dafür gegeben sind, die auch Sie mit Ihrem Erfolg schaffen. Bei Antritt sind Sie Teil eines kleinen Teams, das Sie mit Projektierung und Auslegungen ebenso unterstützt, wie den notwendigen Service vorhält. Ebenso wie zu diesem Team ist auch der Draht zu Ihrem CEO sehr kurz, der Sie bei grundlegenden Themen unterstützt und der gemeinsam mit Ihnen und der weiteren europäischen Vertriebsmannschaft Projektfortschritte im Vertrieb beurteilt und das gemeinsame zielgerichtete Vorgehen abstimmt.





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

Sie sind verantwortlich für den weiteren Ausbau der Marktstellung Ihres neuen Arbeitgebers in Deutschland. Aufbau und Pflege hochwertiger Kundenbeziehungen durch kompetente technische Beratung, das Abwickeln guter kaufmännischer Abschlüsse, die für jede Seite einen Erfolg darstellen und immer „den Blick auf übermorgen gerichtet“, um Nachhaltigkeit sicherzustellen.



*„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“*



In diesem sensiblen, hoch technischen und durch einschlägige Normen definierten Umfeld erwartet jeder Kundenkontakt Lüftungstechnische Kompetenz von Ihnen. Daher bildet eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur der Versorgungstechnik oder staatlich geprüfter Techniker mit entsprechender fachlicher Ausrichtung eine gute Grundlage für diese Aufgabe. Viele andere Konstellationen sind jedoch ebenfalls denkbar. Entscheidend ist, dass Sie fachlich, persönlich und kaufmännisch beim Kunden „punkten“. Wenn Sie sich sicher sind, diese Grundvoraussetzung zu erfüllen, lassen Sie uns reden.



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



Idealerweise kennen Sie den deutschen Markt und dessen Player heute bereits aus einer ähnlichen Position bei einem industriellen Anbieter vergleichbarer Lösungen. Kleinsten gemeinsamen Nenner bei der Besetzung dieser bedeutungsvollen Positionen sind mehrjährige Erfahrung im Projektvertrieb erklärungsbedürftiger Lufttechnik. Wer seine Vorlieben einzig im Vertrieb von reinen Produktstandardlösungen entwickelt hat, wird in dieser Position weder glücklich noch erfolgreich sein.



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



Sie haben Freude am Verkauf, an der Lufttechnik und an schlanken Strukturen. Hier erwartet Sie ein Mittelständler mit guten und überschaubaren Strukturen, die Ihnen eine Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele geben. Die Einbindung Ihres Unternehmens in eine Firmengruppe der Branche gibt Ihnen einen starken Stand am Markt. Und dennoch geht alles familiär, überschaubar und transparent zu. Sie sind „sichtbar“, können an Ihren Aktivitäten und an Ihrem Erfolg gemessen werden. 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.*