

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



Firma: ein global agierender japanischer Konzern



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde... ein beeindruckender japanischer Technologiekonzern, der im Weltmarkt ein Schwergewicht darstellt. Heute steht der Konzern 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.

Unser Kunde gehört zu den führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern für elektronische Produkte der verschiedensten Anwendungen überhaupt. Weltweit werden fast 190.000 Mitarbeiter rund um den Globus beschäftigt, die 2019 ein Umsatzvolumen von knapp 30 Milliarden Euro erwirtschafteten.

Auch im Deutschen Markt der Klimatechnik hat sich unser Kunde hervorragend positioniert. Die Klimasparte stellt als industrieller Anbieter und kältetechnisches Handelshaus eine hervorragende Symbiose dar. Dieses in Deutschland einzigartige Konzept der Marktbearbeitung funktioniert und die Zeichen stehen auf Wachstum. Die Vertriebsmannschaft ist flächendeckend präsent und hat sich als kompetenter Ansprechpartner für den Vertrieb ihrer Produkte beim kältetechnischen Fachhandwerk ebenso einen Namen gemacht, wie beim einschlägigen Fachplaner und dem gebäudetechnischen Anlagenbau.

Jetzt soll sich der Erfolg fortsetzen. Unser Kunde erweitert sein Portfolio um den Produktbereich Wärmepumpen. Zur Entwicklung der dazu notwendigen Vertriebskanäle und im weiteren Verlauf der dazugehörigen -strukturen suchen wir die Idealbesetzung... 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 sind in Ihrem Fall die großen Haushersteller und Bauträger ebenso, wie die Zentralen der großen Fachhandelsverbände oder deren bedeutenden Standorte. Ihr Homeoffice, das sich idealerweise zentral und reiselogistisch günstig gelegen in Deutschland befindet, ist die regionale Basis Ihrer Aktivitäten. Ansonsten wird modernes, mobiles Arbeiten ein Bestandteil Ihrer Tätigkeit sein. So werden Sie gut in der Lage sein, alle potentialreichen Schlüsselkunden unkompliziert und zügig auch im direkten Kontakt zu betreuen und gleichzeitig „den kurzen Draht“ zur Innendienstorganisation des Stammhauses zu halten.



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

Sie integrieren sich in eine funktionierende, flächendeckende Vertriebsstruktur und bilden die vertriebliche Speerspitze bei der unmittelbaren Gewinnung und Betreuung neuer Kunden für den Vertrieb von Wärmepumpen als Erweiterung des vorhandenen Portfolios. Intern ist Ihr Konterpart dabei der Geschäftsführer als Vertriebsleiter, der bei Bedarf deutlichen Anteil an der Klärung von Grundsatzentscheidungen zum weiteren Vorgehen hat. Produktseitig suchen Sie den engen Schulterschluss zum technischen Vertriebsinnendienst, um dort gemeinsam Lösungen zu erarbeiten und dem Kunden die passenden Standards skalierbar anbieten zu können.





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

Die Etablierung der neuen Produktpalette durch die Gewinnung von Großkunden und das Erreichen der Listung bei allen relevanten Fachgroßhändlern Deutschlands natürlich! Die Gewinnung größerer und überregional präsenter Bauträger und System- und Fertighaushersteller als Schlüsselkunden für Ihr Unternehmen wird der Kern Ihrer Aufgabe sein. Die Betreuung des Fachhandwerks und kleinerer, regional agierender Bauunternehmen ist der nächste Schritt bei der Schaffung von Vertriebsstrukturen, den Sie mit Ihrer Arbeit vorbereiten. Mit diesen Erfolgen empfehlen Sie sich für den nächsten Schritt in Ihrer vertrieblichen Karriereleiter, der Ihnen bei Ihrem künftigen Arbeitgeber ebenfalls geboten werden kann.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie verfügen über eine technische Qualifikation als Meister/in, Techniker/in oder Ingenieur/in. Sinnvolle fachliche Ausrichtungen sehen wir in der Heizungs- und Lüftungstechnik, der Kälte- und der Elektrotechnik, aber auch in der Versorgungstechnik oder dem Maschinenbau. In letzter Konsequenz zählt jedoch, dass Sie mit Ihrer Qualifikation in der Lage sind, einen Bezug zum Thema „Wärmepumpe“ herzustellen und sich als kompetenter Gesprächspartner auf allen Ebenen anbieten können.



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



Idealerweise bewegen Sie sich bereits im beschriebenen Umfeld der Bauträger, System- oder Fertighaushersteller und sind auf gehobener Ebene gut vernetzt im heizungstechnischen Fachgroßhandel. Dort sind Sie gesuchter Gesprächspartner, etabliert und eventuell bereits auf Verbandsebene vernetzt. Als Verkäufer/in oder Key Account Manager sind Sie bei Ihren Kunden gern gesehen und vor allem als Verkäufer/in hochwertiger technischer Systeme geschätzt.

Aber auch, wenn Sie sich heute in einer vertrieblichen Aufgabenstellung in der Gebäudetechnik bei einem industriellen Anbieter einschlägiger Produkte befinden, positionieren Sie sich deutlich innerhalb des Wunschprofils. Die Erfahrung zeigt, dass eine berufliche Vergangenheit in Verbindung mit nachweisbaren Erfolgen im Vertrieb von Wärmeerzeugern eine gute Voraussetzung darstellt. Die Themen „Energieeffizienz, EnEV und der Einsatz regenerativer Energien“ sollten durch Sie bereits aufgrund Ihrer vorhandenen Vertriebserfahrungen belegt sein.



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



Gerade in dieser Position gilt: Qualität geht vor Quantität. „Eine harte vertriebliche Nuss zu knacken“, ist Ihr Ding. Von der ersten Identifikation und Kontaktaufnahme zu relevanten Entscheidern über die Phase „zuhören und Lösungen präsentieren“ bis hin zur Betreuung im Tagesgeschäft ist es ein langer Weg. Wenn Sie das aus eigener Erfahrung bestätigen können, sind Sie eventuell die Idealbesetzung für diese hochwertige Vertriebsposition. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!

