

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



Firma: ein mittelständischer Anbieter von Lösungen zur Hallen- und Industriegebäudeklimatisierung



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Hallenklima auf den Punkt gebracht – schnell, energieeffizient und immer den individuellen Kundenbedürfnissen angepasst. Strahlungswärme ist die über Jahre entwickelte und zur Perfektion getriebene Kernkompetenz des Unternehmens. Sinnvoll ergänzt durch Solar- und Wärmepumpentechnik sowie Lüftungskomponenten und -systeme, bietet das Unternehmen aktuell Systeme an, die immer auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind und den heutigen Forderungen nach Energieeffizienz entsprechen.

Unser Kunde hat in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung vollzogen. Vom Komponentenlieferanten zum Systemanbieter, von der Hallenheizung zur Gebäudeklimatisierung, vom bedeutenden Player zum Trendsetter der Branche hat sich die Positionierung des Unternehmens rasant verändert. Aktuell steht der nächste Schritt der Weiterentwicklung an. CO₂-neutrale Lösungen zur Hallen- und Gebäudeklimatisierung sind das, was nicht nur Projektentwickler, sondern auch namhafte Betreiber von Logistik- und Industrieimmobilien am Markt suchen und schon fast fordern.

Komplexe Anlagentechnik, bestehend aus solaren Luftsystemen, Photovoltaik, Wärmepumpentechnologie und Lüftungssystemen zur Entschichtung und Verteilung sind die Lösungen, die unser Kunde dem Markt bietet, um die vorhandenen Bedarfe zu decken. Mit der Kombination der verschiedenen Technologien und dem zugehörigen Engineering ist das Haus „first to the market“.

Der Bedarf ist klar identifiziert und namhafte Größen als Bedarfsträger der Branche haben bereits begeisterten Zuspruch gezeigt. Oft genug steht die gasmotorische Wärmepumpe im Mittelpunkt der Anfrage nach einem ganzheitlichen Klimatisierungskonzept für Nicht-Wohngebäude. Der Faden soll aufgegriffen werden und genau dort gezielte Projektidentifikation und -akquisition betrieben werden. Dazu suchen wir die Idealbesetzung – vielleicht Sie?

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Regionale Basis Ihres Wirkens ist die Firmenzentrale mit Sitz im nördlichen Ruhrgebiet, in der alle Fäden zusammenlaufen, eventuell in Zusammenspiel mit Ihrem Homeoffice. Wir suchen die bestmögliche Lösung zur Besetzung dieser hochwertigen Position und im Zweifelsfall gilt „Qualität vor Regionalität“ bei der Auswahl geeigneter Kontakte. Zweifelsohne würde die Möglichkeit der regelmäßigen persönlichen Zusammenarbeit mit den verschiedenen Schnittstellen im Haupthaus Vieles vereinfachen. Ihre Kunden identifizieren und betreuen Sie bundesweit, so dass Ihre deutliche Reisebereitschaft gegeben sein muss.



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

Sie sind Teil einer gut funktionierenden Vertriebsorganisation. Bei der Erschließung und Betreuung Ihrer Klientel sind Sie im engen Austausch mit dem Geschäftsführer und dem technischen Backoffice, das Ihnen als qualifizierte Projektorganisation die Lösungen an die Hand gibt, um beim Kunden zu punkten. Ihre möglichen Themen sind die Abstimmung des gemeinsamen Vorgehens zum Gewinnen bedeutender Kunden und großvolumiger Projekte, die Identifikation von Synergien oder die Entwicklung von Konzepten zur Bedienung neuer Anwendungsfelder.





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

Das Unternehmen ist national in der Fläche präsent. Wenn der Generalunternehmer, der große heizungstechnische Anlagenbauer oder der Betreiber an Hallenheizungen denkt, ist auch der Name unseres Kunden bei ihm im Kopf präsent. Das ist die Gegenwart. Ihre Aufgabe ist es, den Zukunftsmarkt zu erschließen und Ihr Unternehmen als Systemanbieter zu positionieren mit dem Kernprodukt „gasmotorische Wärmepumpe“. Ihre Ansprechpartner Projektentwickler für Logistik- und Industrieimmobilien, einschlägige Generalunternehmer, Betreiber und Nutzer derartiger Immobilien.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Ihre Kontakte sind auf gehobener Entscheidungsebene, häufig im Konzern oder im großen Mittelstand, angesiedelt. Dort überzeugen Sie durch fundiertes technisches Wissen, schlüssige Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen und der Beleuchtung ökologischer Aspekte. Dafür bietet ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung eine ebenso gute Grundlage, wie eine technische Qualifikation mit deutlichem betriebswirtschaftlichen Bezug. Kleinster gemeinsamer Nenner ist die Fähigkeit, komplexe Themen darstellen, verteidigen und sowohl betriebswirtschaftlich als auch technisch beleuchten zu können.



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



Sie befinden sich heute bereits im Vertrieb innovativer und klimafreundlicher Wärmerezeuger für Nicht-Wohngebäude. Je näher Sie sich aktuell am Vertrieb von Wärmepumpen gehobener Leistungsbereiche für die genannten Anwendungsfelder befinden, desto deutlicher positionieren Sie sich fachlich innerhalb des Anforderungsprofils. Aber auch andere berufliche Werdegänge können eine gute Basis für diese Herausforderung darstellen. Kleinster gemeinsamer Nenner stellt der Vertrieb klimafreundlicher Wärmerezeugungskonzepte für Nicht-Wohngebäude dar. Falls Sie zu unserem Kunden wechseln wollen, reizt Sie entweder die besondere vertriebliche Herausforderung oder die innovative Technik – oder beides.



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



Sie sind eine gestandene Persönlichkeit, die auf gehobener Ebene bereits Akquisitions- und Abschlussicherheit bewiesen hat. Ein hohes Maß an Selbstorganisation sollte für Sie in dieser Aufgabe selbstverständlich sein. Ansonsten fühlen Sie sich „wie der Fisch im Wasser“, wenn es darum geht, die vielfältige Klaviatur der Kommunikation einer erfolgreichen Projektakquisition zu spielen.

Wir suchen keinen Allerweltstypen (m/w/d) und bieten dafür etwas Besonderes: ein Traditionsunternehmen mit innovativer, brandaktueller Technik und Startup-Potential. Falls Sie dafür die richtige Person sind, lassen Sie uns reden... wir freuen uns auf 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.