

Position: **Technischer Innendienst (m/w/d)** 
Heizung

Unternehmen: **Ein Marktführer des gebäude-** 
technischen Handels

Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

In rund 100 Jahren vom einfachen Handelshaus zum Branchenprimus der gebäudetechnischen Fachgroßhändler – das ist unser Kunde. In den frühen zwanziger Jahren des letzten Jahrhunderts gegründet, hat sich daraus ein Großhandelsverbund entwickelt, der heute in 17 europäischen Ländern aktiv ist und rund 100 selbständige Partnerhäuser umfasst. In Deutschland ist die Gruppe an mehr als 850 Standorten präsent und damit flächendeckend bestens vernetzt.

Das Hamburger Haus ist eines der ältesten und bedeutendsten Standbeine der Gruppe. Seit mehr als 90 Jahren präsent, stellt das Haupthaus in Hamburgs östlicher Peripherie das Zentrum des Geschehens dar. Dort sind der Großteil der circa 500 Mitarbeiter aktiv mit dem Ziel, dem Handwerk als Fachgroßhandel für Haustechnik ein guter und verlässlicher Partner zu sein.

Bei unserem Kunden bekommt der Fachhandwerker wirklich alles von der Sanitär- über Heizungs-, Klima- oder Lüftungstechnik bis hin zu Elektro-, Tiefbau-, Industrie- oder Dachtechnik. Als Komplettsortimenter stellt sich das Unternehmen dem Anspruch, jeden Fachhandwerker von der ersten Anfrage bis zur Auslieferung schnellst- und bestmöglich zu bedienen.

Neben einer guten Organisation, einer stimmigen Logistik und einer modernen IT-Infrastruktur bedarf es vor allem dienstleistungsorientierter Mitarbeiter (m/w/d), die tagtäglich mit Freude und Sachverstand die Kundenanfragen bedienen. Dazu suchen wir die Idealbesetzung zur Verstärkung der Verkaufsmannschaft des Lüftungsteams am Standort Lübeck – 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?“

Ihr arbeitstäglicher Anlaufpunkt wird der Standort Lübeck sein, wo Sie eine moderne Infrastruktur vorfinden, die nicht nur effektives Arbeiten, sondern auch eine positive Atmosphäre fördert. In den hellen und freundlichen Räumlichkeiten arbeiten Teams in Großraumbüros zusammen, die auf keine übliche Sozialleistung am Arbeitsplatz verzichten müssen. Und es wird ständig weiter modernisiert und optimiert.



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

Das Innendienst-Team für den Vertrieb besteht in Lübeck aus neun Personen, deren Aufgaben regional zugeordnet sind. Prinzipiell teilen sich zwei Innendienstkollegen (m/w/d) die Bearbeitung der Anfragen eines Gebietes, in dem „ihr“ Außendienst die Kunden vor Ort berät und Vorakquisition betreibt. In Ihrer neuen Position wäre das ein wenig anders, weil das vorhandene Team eine besonders große Region betreut, die durch viel Projektgeschäft und größere Bauvorhaben geprägt ist. Sie wären Teil eines Dreierteams für die Region. Das Spektrum Ihrer Kundenkontakte reicht vom Monteur, den es bei einem akuten Problem auf der Baustelle zu unterstützen gilt, bis hin zum Projektleiter oder dem Inhaber eines mittelständischen Handwerksbetriebs. Manchmal sucht auch der Einkäufer des größeren gebäudetechnischen Anlagenbaus bei Ihnen Zuarbeit und Unterstützung. Im Tagesgeschäft und auch darüber hinaus wird das Team durch den Leiter des Verkaufsstützpunkts betreut, der den gesamten Klärungsbedarf regelt.



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

Sie sind für die Fachhandwerker Ihrer Region Ansprechpartner (m/w/d) zu fast allen Fragen der Heizungstechnik. Sie klären telefonisch Bedarfe, unterstützen fallweise durch grobe Auslegungen und Dimensionierungen, sprechen Produktempfehlungen aus und erstellen die notwendigen Angebote. Dabei bewegen Sie sich innerhalb Ihres Rahmens eigenverantwortlich in der Preisgestaltung und kommen dabei regelmäßig zu einem Ergebnis, das beim Kunden auf gute Akzeptanz stößt und Ihnen gleichzeitig ein ertragreiches Geschäft ermöglicht.

In letzter Konsequenz steht der Verkauf und in Verbindung damit die Abwicklung des guten Geschäfts im Mittelpunkt Ihrer Aufgabe.

Thematisch bewegen Sie sich mit Ihrer Beratung im gesamten Spektrum der Heizungstechnik. Vom Fitting bis zum Wärmeerzeuger - bei Ihnen erhält der Heizungsbauer alles.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie verfügen über eine technische und/oder kaufmännische Grundqualifikation idealerweise mit einem Bezug zur Heizungstechnik. Vom Gesellen bis zum Techniker (m/w/d) ist ebenso alles denkbar wie vom Kaufmann bis zum Betriebswirt. Wichtig ist ein starker Bezug zu Handel und Handwerk, so dass Sie menschlich die ideale Ergänzung zum Team und zur Kundschaft darstellen.



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



Sie befinden sich heute bereits in einer Aufgabe mit einer Schnittstelle zu Ihrer künftigen Position. Entweder befinden Sie sich in einer vergleichbaren Aufgabe in einem gebäudetechnischen Handelshaus und verspüren den Reiz, zum Marktführer zu wechseln oder Sie sind in ähnlicher Aufgabenstellung bei einem Hersteller von Haustechnik tätig und möchten sich gerne einer breiteren Produktpalette widmen. Aber auch Interessenten (m/w/d) aus dem Handwerk, die gerne „die Seiten wechseln“ und von Handelsseite aus mit Ihrem erworbenen Praxisbezug unterstützen wollen, sind für diese Position interessante Kontakte.



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



Als Teamplayer (m/w/d) sind Sie der Mensch, der gleichermaßen Begeisterung für technische Zusammenhänge entwickelt und ein gutes Gespür für faires kaufmännisches geschäftliches Miteinander entwickelt. Langjährige, stabile und von Zufriedenheit geprägte Kundenbeziehungen entwickeln und pflegen - wenn Sie das reizt - dann lassen Sie uns reden!

