position direct GmbH & Co. KG
ein Unternehmen der positiongroup

+49 (40) 5247831 - 81
info@positiongroup.de

Position: Vertriebsinnendienst Kaltwasser

Unternehmen: Ein führender japanischer Konzern

Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Mandant ist ein beeindruckender japanischer Technologiekonzern, der im Weltmarkt ein Schwergewicht darstellt. 1921 gegründet, wächst der Konzern rasant und steht heute 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. Der Konzern beschäftigt heute circa 140.000 Mitarbeiter und ist seit 1978 in Deutschland präsent und erfolgreich. Der Konzern gehört zu den führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern als Innovator, Produzent und Anbieter einer breiten Palette industrieller Produkte.

Über sechs Produktbereiche hinweg bietet das Unternehmen neben Automatisierungslösungen, Halbleiter- und Displayherstellung, Produkten für die Automobilindustrie und Werkzeugmaschinen vor allem auch mit dem Geschäftsbereich, dessen Portfolio Klimatechnik beinhaltet, Systeme an, die das Leben einfach angenehmer machen. Ob Klimageräte, Lüftungssysteme oder Wärmepumpen… ob Türluftschleier, Entfeuchter oder Kaltwassersätze – der Konzern bietet das und noch viel mehr. Wenn der Mensch sich wohlfühlt, ist nicht selten ein Produkt unseres Kunden im Spiel.

Die Kaltwassertechnologie ist ein relativ junger Sproß der Produktfamilie und durch Zukauf etablierter Anbieter von Hochwertprodukten entstanden. Zehn Außendienstmitarbeiter, davon zwei als Key Account Manager mit Fokus auf das Thema Rechenzentrumsausstattung, bedienen flächendeckend in Deutschland den Fachplaner mit Rat und Tat ebenso, wie den gebäudetechnischen Anlagenbauer und platzieren darüber ihre Produkte.

In der Zentrale in der Metropolregion Düsseldorf hält denen eine gut funktionierende Innendienstorgansation den Rücken frei. Jetzt soll die vorhandene Kundennähe weiter intensiviert werden durch die Platzierung eines weiteren Vertriebsinnendienstes, dessen Fokus auf der gezielten Betreuung von Kunden aus dem Rechenzentrumsumfeld liegen soll. Und dafür 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.

position direct GmbH & Co. KG
ein Unternehmen der positiongroup

+49 (40) 5247831 - 81
info@positiongroup.de

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:

„Wo werde ich arbeiten?“

Die deutsche Firmenzentrale mit ihrem modernen Firmengebäude, hervorragender Infrastruktur und zeitgemäßen Arbeitsbedingungen wird Ihr arbeitstäglicher Anlaufpunkt sein. Dort erwartet Sie Ihr Team von überschaubarer Größe als Teil der Konzernorganisation. Die Teilnahme an den großen überregionalen Messen der Branche kann in seltenen Fällen ebenso möglich sein, wie der persönliche Auftritt beim Kunden gemeinsam mit Ihrem Außendienst. Derartige Auftritte stellen die Würze Ihres Arbeitspensums dar und sollten nicht als Last, sondern als Lust empfunden werden.

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

Sie bilden mit den Key Account Managern, denen die vertriebliche Verantwortung für die Gewinnung und Betreuung von Kunden aus dem Rechenzentrumsumfeld obliegt, schnell ein eingespieltes Team. Aber auch den Außendienstkollegen (m/w/d), deren Augenmerk nicht auf dem genannten Umfeld liegt, bieten Sie Ihre Expertise an, sollten dort Themen aktuell sein mit Bezug zu Rechenzentren. Darüber hinaus sind es vor allem die Kunden, die bald eine feste Konstante Ihrer Kommunikation „nach draußen“ darstellen wird. Außerdem befinden Sie sich in regelmäßigem Austausch mit Ihrem Team, wenn es um den täglichen Koordinierungsbedarf, eventuelle Vertretungen oder den Ausgleich von Kapazitäten geht. Falls notwendig, klären Sie offene Fragen mit Ihren Kollegen aus dem technischen Support. Für übergeordnete oder grundsätzliche Fragestellungen steht Ihnen auch gerne der Vertriebsleiter Kaltwasser zur Verfügung.

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

Sie halten Außendienstlern zu allen Themen, die Ihren fachlichen Schwerpunkt betreffen, den Rücken frei und tragen so dazu bei, dass das Team erfolgreich ist. Das Spektrum Ihrer Aufgaben reicht von der LV-Bearbeitung und der Erstellung und Anpassung von Ausschreibungstexten bis hin zur Erarbeitung kaufmännischer Auswertungen. Sie kommunizieren mit dem produzierenden Werk zu technischen Sonderlösungen, besonderen Preisanfragen und eventuell auch den Lieferfristen. Teilweise erstellen Sie auch eigenständig Angebote und sind in deren Verfolgung eingebunden.

position direct GmbH & Co. KG
ein Unternehmen der positiongroup

+49 (40) 5247831 - 81
info@positiongroup.de

„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“

Für diese Aufgabe bedarf es eines hohen Maß fachlich, technischen Know-hows mit einer deutlichen Praxisorientierung. Eine einschlägige Meisterausbildung, eine Qualifikation als staatlich geprüfter Techniker Versorgungstechnik oder vergleichbar bilden dazu ebenso ein gutes Rüstzeug wie eine Ingenieurausbildung. Sollten Sie sich der Wunschkompetenz auf einem anderen Wege nähern, beispielsweise als Kaufmann in einer jahrelangen technischen Aufgabenstellung in der Kältetechnik oder mit einer handwerklichen Qualifkation, ohne die Hürde der Meisterqualifikation bisher genommen zu haben, können wir auch reden. Dann sollten wir jedoch gemeinsam einen wachen Blick darauf haben, ob Sie Wissen und Erfahrung einbringen, um in dieser Aufgabe langfristig glücklich und erfolgreich sein zu können.
Gute Englischkenntnisse sind für die Kommunikation im Konzern, insbesondere mit den Werken, eine wichtige Voraussetzung. Sollten Sie heute noch nicht sicher sein im Umgang, muss auf alle Fälle die Basis vorhanden sein, sich zügig auf ein gutes Niveau zu entwickeln.

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

Das Feld möglicher Vorerfahrungen ist breit, sollte aber einen deutlichen Bezug zum Thema Rechenzentrum aufweisen. Idealerweise befinden Sie sich natürlich in einer vergleichbaren Aufgabenstellung und Sie fühlen sich durch die Möglichkeit angesprochen, sich in einen Konzern mit marktführender Position einzubringen. Auch wenn Sie sich in einer Vertriebsinnendienst-Position bei einem industriellen Anbieter befinden, die in einem benachbarten Gewerk mit Bezug zum Thema HVAC aktiv ist, bringen Sie gute Vorerfahrungen mit. Erfahrungen aus einem Planungsbüro, von einem Projektentwickler oder Generalunternehmer im Rechenzentrumsumfeld bilden ebenfalls eine gute Voraussetzung. Und „last but not least“ kann Ihnen auch mit einer beruflichen Vorerfahrung aus dem kältetechnischen Fachhandwerk hier eine hervorragende Perspektive geboten werden.

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

Freude an der (Kälte)technik, am Verkauf und an der Teamarbeit sind die Säulen, derer es bedarf, um in dieser Aufgabe auf Dauer glücklich und erfolgreich zu sein. Konzern muss man mögen… aber es gibt kaum andere Möglichkeiten mit einem marktführenden Unternehmen ganz vorne dabei zu sein. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!