

Position: Projektleiter (m/w/d) im Vertrieb



Unternehmen: Ein mittelständischer Lösungsanbieter für 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 ursprüngliche 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 deutlich 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. Und das bietet das Unternehmen!

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 unser Mandant „first to the market“.

Der Bedarf ist klar identifiziert und namhafte Größen als Bedarfsträger der Branche haben bereits begeisterten Zuspruch gezeigt. Es ist der beratungsintensive Projektvertrieb von Klimatisierungskonzepten für Nicht-Wohngebäude, der das Unternehmen so erfolgreich macht. Dafür braucht es eine effektive Projektorganisation, die mit hoher technischer Kompetenz und planerischem Know-how im Dialog mit dem Kunden zugeschnittene Lösungen entwickelt. Das Anfrageaufkommen ist hoch und wächst sicher weiter. Daher soll die Organisation personell verstärkt werden. Dazu 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?“

Ihr arbeitstäglichster Anlaufpunkt wird der Sitz des Unternehmens im Ruhrgebiet sein. Die geschichtsträchtigen Räumlichkeiten eines alten Zechengebäudes bieten nicht nur Flair, sondern auch moderne und zeitgemäße Arbeitsbedingungen. Hier erledigen Sie den überwiegenden Teil Ihrer Arbeiten und bedienen alle notwendigen Schnittstellen.

Der deutliche regionale Schwerpunkt Ihrer Aufgabe ist in am Firmensitz. Gelegentlich ist jedoch auch Ihre Präsenz beim Kunden vor Ort gefragt, wenn es beispielsweise gilt, einen persönlichen Eindruck von den örtlichen Gegebenheiten zu gewinnen, um konzeptionell sinnvolle Vorschläge unterbreiten zu können oder Ihre Lösungen zu präsentieren. Mit fortschreitender Einarbeitung kann die Aufgabe durch die Möglichkeit des mobilen Arbeitens und auch durch einen höheren Außendienstanteil angereichert werden.



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

In dieser Aufgabe sind Sie Teil eines zehnköpfigen Teams, das alle Kompetenzen zur Projektgewinnung, deren Abwicklung sowie alle begleitenden Funktionen wie Assistenz und Zeichnungserstellung beinhaltet. Ihr Schwerpunkt liegt im Bereich der Projektgewinnung. Dabei sind Sie gleichermaßen in die Zusammenarbeit im Team eingebunden und bedienen auch die externen Schnittstellen zu allen möglichen Kundengruppen. Im Tagesgeschäft agieren Sie in engem Schulterschluss zu Ihrem Abteilungsleiter, mit dem Sie auch regelmäßig zu den aktuellen Projektständen kommunizieren. Zur Klärung übergeordneter Fragestellungen steht Ihnen gerne Ihr Geschäftsführer zur Verfügung.



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

Sie sind im Team federführend verantwortlich für das Gewinnen Ihrer Projekte. Dies erreichen Sie durch die Erstellung energetisch sinnvoller und auf die Kundenbedürfnisse abgestimmter Konzepte zur Hallenklimatisierung. Dazu gehört auch die Erstellung einer belastbaren Kalkulation, die in Abstimmung mit Ihrem Abteilungsleiter in ein Angebot mündet. Wenn der Auftrag gewonnen ist, haben Sie Ihre Aufgabe mit Bravour erfüllt und übergeben das Projekt zur weiteren Bearbeitung im Team.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Für diese Aufgabe bilden eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur/in Versorgungstechnik, staatlich geprüfte/r Techniker/in mit einschlägigem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Qualifikation eine gute Basis.



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



Sie sind möglicherweise bereits heute in die Erarbeitung umfangreicher Klimatisierungslösungen für Nicht-Wohngebäude eingebunden. Eventuell befinden Sie sich auch heute in einer vertriebsunterstützenden Position für Wärmeezeuger oder Lüftungsgeräte gehobener Leistungsklassen. Auch eine ähnlich geartete Position in der internen Planungsabteilung eines größeren gebäudetechnischen Anlagenbauers könnte eine gute Basis darstellen, sich mit dieser Aufgabe weiterzuentwickeln und erfolgreich zu sein. Und natürlich könnten Sie sich heute auch als SHK Planer in einem gebäudetechnischen Planungsbüro bewähren, um an dieser Aufgabe Freude zu haben. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Der kleinste gemeinsame Nenner ist die energetische Betrachtung von Nicht-Wohngebäuden. Je näher Sie sich dort in der konzeptionellen Betrachtung befinden, desto deutlicher positionieren Sie sich innerhalb des Anforderungsprofils.



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



Neben Ihrem Faible für planerische Aufgabenstellungen und die Entwicklung von Konzepten zur energetischen Optimierung komplexer Bauvorhaben, sollten Sie über ein wenig „Sendungsbewusstsein“ verfügen. Die Präsentation Ihrer technischen Lösungen und ganzheitlicher Konzepte ist Ihnen eine Freude, da Sie für die Qualität Ihrer Lösungen einstehen. Kommunikation ist für Sie nicht Last, sondern Lust, da nur so die von Ihnen entwickelten Lösungen zum Erfolg gebracht werden können. Pünktlich, qualitativ hochwertig und zum Wohle des Unternehmens. Falls Sie dafür die richtige Person sind, lassen Sie uns reden... wir freuen uns auf Sie!

