

Position: Vertrieb Klimatechnik



Unternehmen: Ein global agierender japanischer Konzern



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde ist ein beeindruckender japanischer Technologiekonzern, der im Weltmarkt ein Schwergewicht darstellt. Im späten 19. Jahrhundert gegründet, firmiert der Konzern seit 1939 unter dem Namen Toshiba. 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.

Der Konzern 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.

Im Rahmen der geregelten Nachfolge aufgrund einer innbetrieblichen Veränderung der bisherigen Stelleninhaberin suchen wir die Idealbesetzung für den Vertrieb von Klimatechnik in Baden-Württemberg...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 den suchen und betreuen Sie in Ihrem Vertriebsgebiet, das ganz grob durch die Landesgrenzen Baden-Württembergs definiert wird. Die nördliche Grenze des Gebiets befindet sich in den PLZ-Bereichen 74/76 und wird noch unter Berücksichtigung des Wohnorts der künftigen Stellenbesetzung konkretisiert. Der „kleine“ Frigorist mit überschaubarer Mitarbeiteranzahl ist ebenso Ihr gesuchter Ansprechpartner wie der kältetechnische Fachplaner oder der große kälte- und lüftungstechnische Anlagenbauer – Sie fühlen sich überall zu Hause. Dort bieten Sie technische Betreuung, entdecken Bedarfe und identifizieren Projektgeschäft. Partnerschaftliches Miteinander bedarf Zeit, Zuwendung und Individualität. Vertrieb ist Vertrauen in die Zuverlässigkeit und Kompetenz des anderen und das gewinnt man am besten im persönlichen Kontakt. Aber auch gute Organisation und Vorbereitung ist eine Grundvoraussetzung für den Erfolg. Und dazu nutzen Sie Ihr Homeoffice, das idealerweise verkehrsgünstig im Vertriebsgebiet gelegen ist.



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

Die Vertriebsorganisation des Unternehmens ist ausgesprochen flach organisiert, so dass Sie immer alle notwendigen Ansprechpartner „im Blick“ haben werden. Das Tagesgeschäft regelt sich in der unmittelbaren Kommunikation. Von der Einzelfrage, die Ihre Freiräume überschreitet bis hin zur richtungsweisenden Entscheidung – dazu steht Ihnen Ihr Geschäftsführer als Konterpart zur Verfügung. Ansonsten laufen alle Fäden - ob Produktmanagement, technischer Support oder Auftragsabwicklung – in der Münchner Zentrale zusammen und werden dort auch gelenkt.



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

Sie sind verantwortlich für die nachhaltige Geschäftsentwicklung und den ertragreichen Umsatz in Ihrem Vertriebsgebiet! Dazu bringen Sie Ihr Wissen rund um den Markt, die Produkte und Vertriebsstrategien in das Team ein und stellen die hochwertige Betreuung Ihrer Kunden sicher. Erfolge feiert man am besten miteinander! Der Austausch mit Ihren Kollegen im Vertrieb zu möglichen Synergien oder gebietsübergreifenden Potentialen wird ebenso erwartet, wie das Vorantreiben des eigenen Markts. Hier ist der Blick über den Tellerrand erwartet und gewünscht.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Eine Ausbildung mit kältetechnischem Bezug, sei es als staatlich geprüfter Techniker, Meister oder Geselle mit einschlägigem Abschluss ist eine gute Basis, um Ihren Kunden fachlich begegnen zu können. Ebenso kann eine kaufmännische Qualifikation mit deutlichem technischen Bezug geeignet sein, um zielsicherer zum Abschluss zu gelangen. Ganz gleich, welche Qualifikation Sie mit einbringen... wenn Sie als Gesprächspartner/in fachlich akzeptiert sind und der Kunde sich gut betreut fühlt, wenn man gerne bei Ihnen kauft – dann sind Sie die richtige Person für diese Aufgabe.



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



Sie kennen und können den Split- und VRF-Vertrieb. Und das wissen Sie, weil Sie sich bereits schon einmal mit dem Verkauf derartiger Produkte einen Namen am Markt gemacht haben. Sei es in einer entsprechenden Position bei einem industriellen Anbieter, einem kältetechnischen Fachgroßhandel oder bei einem Distributor. Vielleicht haben Sie dieses Selbstbewusstsein aber auch, weil Sie als starke Kraft im Vertriebsinnendienst oder in der Projektleitung einen guten Draht zum Kunden entwickelt haben und dieser den direkten Kontakt zu Ihnen sucht.

Möglicherweise haben Sie in Ihrer aktuellen Position das Gefühl „da geht noch was“, aber die Rahmenbedingungen lassen es nicht zu. Eventuell fühlen Sie sich aufgrund eingefahrener Strukturen „gedeckelt“ im Streben nach weiterem Wachstum? Dann sollten Sie jetzt nachdenken!



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



Sie haben Freude am Verkauf, an der Kältetechnik und an schlanken Prozessen. Hier erwartet Sie eine eben solche Organisation mit guten und überschaubaren Strukturen, die Ihnen als wertvolle Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele dient. Die Einbindung des Unternehmens in einen Konzern mit starker Marke gibt Ihnen einen guten Stand am Markt. Und dennoch geht alles familiär, überschaubar und transparent zu. Sie sind „sichtbar“ und können an Ihren Aktivitäten und an Ihrem Erfolg gemessen werden. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!

