

Position: System Engineer (m/w/d)



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 147.000 Mitarbeiter und ist seit 1978 in Deutschland präsent und erfolgreich. Er gehört zu den führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern als Innovator, Produzent und Anbieter einer breiten Palette industrieller Produkte.

Über verschiedenste Produktbereiche hinweg bietet das Unternehmen neben Automatisierungslösungen, Halbleiterherstellung, 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.

Der Vertrieb der Klimaprodukte der DX-Systeme stellt ein etabliertes und starkes Standbein dar. Eine in Deutschland flächendeckend präsente Organisation, bestehend aus Sales- und System Engineers, Key Account Managern und Spezialisten für den Vertrieb von Wärmepumpen bestimmen das Geschehen beim Kunden vor Ort. Und im Hintergrund wirkt eine zahlenmäßig gleich starke Organisation, bestehend aus Spezialisten (m/w/d) für die kaufmännische und technische Vertriebsunterstützung sowie für Service und Abwicklung, auf den gemeinsamen Erfolg hin. Mehr als 100 Mitarbeiter (m/w/d) ziehen im Konzern für den Vertrieb der DX-Systeme an einem Strang und erwirtschaften dadurch ein Geschäftsvolumen im dreistelligen Millionenbereich alleine in Deutschland. Das Unternehmen positioniert sich mit seinen hervorragenden Produkten und der kompetenten Mannschaft ganz vorn als Anbieter von Klimatechnik in Deutschland.

Die Position des System Engineers, verantwortlich für das Rhein-Main-Gebiet ist aufgrund einer innerbetrieblichen Veränderung des bisherigen Stelleninhabers vakant. 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.

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Einen deutlichen Teil Ihrer Arbeitszeit werden Sie beim Kunden vor Ort verbringen und das ist vor allem der gebäudetechnische Fachplaner (m/w/d) in den einschlägigen Planungsbüros Ihres regionalen Verantwortungsbereichs.

Hochwertige Termine bedürfen der sorgfältigen Vor- und Nachbereitung. Das erledigen Sie gerne von Ihrem Homeoffice aus, das verkehrsgünstig zu Ihren Kunden gelegen ist. Das Frankfurter Vertriebsbüro kann jedoch ebenso von Ihnen als Basis genutzt werden, um von dort aus zu agieren oder den Austausch zu möglichen Synergien mit Ihren Kollegen (m/w/d) zu suchen.



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

Vertrieblicher Erfolg ist bei unserem Kunden Teamarbeit. Entsprechend sind Sie intern gut eingebunden und werden durch den technischen Innendienst in Frankfurt unterstützt. Mit Ihren Kollegen (m/w/d) der Niederlassung sind Sie gut vernetzt und befinden sich im kontinuierlichen Austausch. Weiterführende Fragestellungen klären Sie im Haus mit dem Leiter des System Engineerings. Ansonsten sind Sie das Gesicht Ihres Unternehmens beim gebäudetechnischen Fachplaner (m/w/d) vor Ort.



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

Sie sind verantwortlich für die weitere Stärkung des Projektgeschäfts im Haus! Dazu pflegen Sie das bestehende, dichte Netzwerk vorhandener Kontakte und setzen selbst Akzente durch die gezielte Betreuung einschlägiger Fachplaner (m/w/d) in Ihrem regionalen Verantwortungsbereich mit dem Ziel, „Ihre“ Produkte in Ausschreibungen zu platzieren.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Eine Ausbildung mit kälte- oder klimatechnischem Bezug, sei es als Ingenieur, staatlich geprüfter Techniker oder Meister (gleich welchen Geschlechts) ist für diese Position ein Muss, um auch bei komplexen Themenstellungen mit Ihrem Gegenüber auf Kundenseite bis auf Komponentenebene ins Detail gehen zu können.



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



Sie bewegen sich heute bereits in der Welt des Split- und VRF-Vertriebs oder eines angrenzenden Gewerks und nehmen eine Aufgabe mit gehobenem technischen Anspruch wahr. Sei es im Produktvertrieb mit einem deutlichen Anteil Planerberatung, sei es in der Projektierung oder dem technischen Vertriebsinnendienst. Die Möglichkeiten, sich dieser Aufgabe zu nähern, sind vielfältig. Die wesentlichen Konstanten sind die Nähe zum Vertrieb, der gehobene technische Anspruch und die detaillierten Produktkenntnisse.

Wenn Sie das auch für Ihre aktuelle berufliche Situation in Anspruch nehmen und Sie haben das Gefühl, „da geht noch was“, aber die Rahmenbedingungen lassen es nicht zu oder Sie fühlen sich aufgrund eingefahrener Strukturen „gedeckt“ im Streben nach weiterem Wachstum, sollten wir reden.



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



Freude an der (Klima-/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!

