

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)  
Luft und Klima Nord-Ost**



**Unternehmen: Ein mittelständischer Anbieter  
lüftungstechnischer Komponenten  
und Systeme**



**Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

1928 gegründet, befindet sich das Unternehmen noch heute in Familienbesitz und ist inhabergeführt. Seit Mitte des vorigen Jahrhunderts beschäftigt sich unser Kunde mit der Herstellung lufttechnischer Komponenten und entwickelt sich zügig zum bedeutenden Anbieter derartiger Produkte. Heute reicht die Produktpalette von Luftauslässen, Volumenstromregler und Brandschutzklappen bis hin zu Fan-Coils, Liftschachtentlüftungs- sowie Bus- und Entrauchungssystemen.

Unser Kunde entwickelt sich kontinuierlich und expandiert nicht nur durch internes Wachstum, sondern auch durch Akquisitionen, die das Portfolio des Unternehmens sinnvoll ergänzen. Mit dem Zuegewinn verschiedenster Marken im Bereich lufttechnischer Anwendungen für Nicht-Wohngebäude positioniert sich die Unternehmensgruppe als Know-how-Träger in anspruchsvollen lufttechnischen Nischenanwendungen. Die Etablierung als lufttechnischer Spezialist ist erfolgreich und setzt sich in der jüngeren Vergangenheit durch weitere Akquisitionen fort.

Das Unternehmen ist nicht nur technologisch vielfältig, sondern auch immer auf dem Stand der Technik. Die strategische Partnerschaft mit einschlägigen Softwareanbietern ermöglicht die BIM-konforme Integration von Komponenten in die Planung lüftungstechnischer Anlagen. Unser Kunde tut alles dafür, dass der Repräsentant (m/w/d) des Unternehmens beim gebäudetechnischen Fachplaner ebenso ein gerne gesehener Kontakt ist wie beim lüftungstechnischen Anlagenbau.

Im Rahmen der geregelten Nachfolge ist die Verantwortung für den Vertrieb in der Region Berlin, Brandenburg und Teilen Mecklenburg-Vorpommerns 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 zu einem großen Teil der gebäudetechnische Fachplaner in den einschlägigen Planungsbüros Ihres regionalen Verantwortungsbereichs, aber auch der Lüftungstechnische Anlagenbauer und das Handelshaus. Sie betreiben Projektvertrieb und sind in jeder entscheidenden Phase beim relevanten Kunden präsent. Hochwertige Termine bedürfen der sorgfältigen Vor- und Nachbereitung. Das erledigen Sie gerne von Ihrem Homeoffice aus, das verkehrsgünstig zu Ihren Kunden im Vertriebsgebiet gelegen ist.



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

Im Tagesgeschäft sind Sie als Repräsentant (w/m/d) in Ihrer Region auf sich gestellt und selbst organisiert. Dennoch können Sie sich auf gute vertriebliche Strukturen als Stütze Ihrer Aktivitäten verlassen. Der zentral am Unternehmenssitz ansässige Vertriebsinnendienst ist personell sehr gut ausgestattet, so dass Ihnen in Bezug auf das Angebotswesen komplett der Rücken freigehalten wird. Das bezieht sich auch auf die Nachverfolgung, wenngleich Sie für beides in letzter Konsequenz in der Pflicht bleiben. Auch für technische Ausarbeitungen arbeiten Sie eng mit der vorhandenen Innendienstorganisation zusammen. Sollte es im Tagesgeschäft Klärungsbedarf geben, erledigen Sie dies mit dem Leiter der Innendienstorganisation. Für alle übergeordneten Fragestellungen steht Ihnen jederzeit ein Mitglied der Geschäftsleitung als Ihr Vertriebsleiter zur Verfügung.



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

Sie sind für die Positionierung "Ihrer" Marke und für die Weiterentwicklung der vorhandenen Kundenstruktur verantwortlich mit dem Ziel, langfristig nachhaltiges und ertragreiches Geschäft zu kreieren.



### **„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“**



Ihre Ausbildung sollte einen deutlichen Bezug zur Klima- und Lufttechnik aufweisen. Ob Sie Meister, Techniker oder Ingenieur sind, ist nicht von vordergründiger Bedeutung. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass der Verkaufserfolg stark von der technischen Kompetenz der Person vor Ort abhängig ist. Sie müssen gleichermaßen beim gebäudetechnischen Fachplaner wie auch beim versierten Anlagenbauer mit Ihrem Know-how punkten können. Nähern Sie sich aus einer anderen fachlichen Richtung dem Anforderungsprofil, sollten wir gemeinsam einen Blick darauf werfen, ob die Voraussetzungen dafür gegeben sind.



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



Sie bewegen sich heute bereits im Vertrieb lufttechnischer Komponenten oder -systeme 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 „gedeckelt“ 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 Technik, am Verkauf und ein hohes Maß an Selbstorganisation und -motivation sind Grundvoraussetzung, um in dieser Aufgabe auf Dauer glücklich und erfolgreich zu sein. Hier sind Sie gleichermaßen in solide Vertriebsstrukturen eingebunden und als Persönlichkeit vor Ort präsent und messbar. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!

