

Position: **Schulungsreferent (m/w/d) Nord** 

Unternehmen: ein mittelständischer Anbieter von
Lüftungskomponenten und -systemen 

Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Über 90 Jahre am Markt, mehr als 60 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Lüftungskomponenten und -systemen – Tradition mit Erfahrung mit Moderne vereint – das ist unser Kunde. Bewährte Konzepte, die dem Unternehmen Jahrzehnte Erfolg garantieren, werden bewahrt und ständig überdacht. Innovationen werden vorangetrieben, neue Anwendungen identifiziert und dazu die passenden Technologien entwickelt. Evolution statt Revolution ist bei der Produktentwicklung das Credo des Unternehmens. Dadurch ist das Unternehmen seit über 60 Jahren in der Entwicklung und Produktion von Ventilatoren und ganzheitlichen Lüftungssystemen eine feste Größe am Markt. Der Wunsch nach bewährter Qualität ist häufig für den Kunden das entscheidende Kaufargument für ein Produkt unseres Kunden.

Mit über 400 Mitarbeitern produziert und vertreibt das Unternehmen Lüftungssysteme für den Einsatz in Wohnraum, Industrie und Gewerbe. Großventilatoren sowie kundenspezifische Sonderausführungen runden das in seiner Breite einzigartige Programm ab.

Die Betreuung von Fachhandwerk und Handel stellen traditionsgemäß eine wesentliche Säule für den vertrieblichen Erfolg des Unternehmens dar. Dem Wandel hin zum Projektgeschäft begegnet das Unternehmen bereits seit langem durch die vertriebliche Betreuung von Planern und Entscheidern in diesem Prozess. Über Jahre hinweg praktiziert unser Kunde den Vertrieb nicht nur durch schlagkräftige technische Argumente und hochwertige Produkte, sondern auch durch Know-how-Transfer. Die gut aufgestellte Schulungsorganisation sorgt durch einen gesunden Mix von Webinaren und Präsenzveranstaltungen dafür, dass die Kunden wissen, warum sie welche Produkte einsetzen - und nicht zuletzt, warum sie dort kaufen.

Im Rahmen der organisatorischen Neuausrichtung des Schulungswesens suchen wir die Idealbesetzung für die Position des Schulungsreferenten (m/w/d) Nord – 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?“

Die regionale Basis Ihrer künftigen Aufgabe wird idealerweise eine Kombination aus Ihrem Homeoffice, der Anbindung an eines der regionalen Vertriebsbüros und der Präsenz in von Ihnen geleiteten Kundenveranstaltungen in einer Metropolregion im nördlichen Teil Deutschlands sein.

Das Tagesgeschäft regelt sich durch eine räumliche Teilung der Aufgaben mit dem Leiter des Schulungswesens. Ganz grob sind Sie nördlich des Rhein-Main-Gebiets aktiv, Ihr Konterpart im südlichen Teil Deutschlands. Aber auch bei überregionalen Veranstaltungen wie zum Beispiel den gebäudetechnischen Leitmesssen oder bei der Durchführung von Schwerpunktveranstaltungen, wird gelegentlich auch im Haupthaus in Baden-Württemberg Ihr Einsatz gefragt sein.

Der Reiseanteil dieser Aufgabe ist deutlich und Übernachtungen sollten für Sie einen selbstverständlichen Teil des Tagesgeschäfts darstellen. Aber der allgemeine Trend der Digitalisierung wirkt sich auch auf diese Aufgabe aus, so dass eine gesunde Mischung aus Ihrer Arbeit im Homeoffice, der abendlichen Rückkehr an Ihren Wohnort nach einer Präsenzveranstaltung und der mehrtägigen Abwesenheit aufgrund von Schwerpunktveranstaltungen die Realität sein wird.



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

Sie arbeiten eng mit den regionalen Vertriebsleitern Ihres Verantwortungsbereichs zusammen. Dort werben Sie für Ihre Veranstaltungen und von dort werden Sie gebucht. Entsprechend intensiv ist Ihr Austausch zu Themenschwerpunkten oder organisatorischen Rahmenbedingungen. Für übergeordnete Fragestellungen steht Ihnen Ihr Schulungsleiter zur Verfügung. Mit ihm klären Sie auch das gemeinsame Vorgehen zur Präsenz des Schulungswesens bei Verbandsveranstaltungen oder überregionalen Messen.





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

Sie sind ein wesentlicher Repräsentant und "Aushängeschild" des Unternehmens. Dadurch ist es eine Ihrer Hauptaufgaben, die Werte und Positionierung unseres Kunden zu verkörpern und darzustellen. Ein ebenso wichtiger Teil ist die Vermittlung von Wissen zum Thema Lüftungstechnik an alle relevanten Kundengruppen wie zum Beispiel dem gebäudetechnischen Handel, dem Fachhandwerk oder dem einschlägigen Planungsbüro. Idealerweise integrieren Sie dabei Komponenten und Systeme Ihres Herstellers zur anschaulichen Vermittlung von Inhalten oder Fallbeispielen. So positionieren Sie sich als wertvolle Stütze des Vertriebs, die dem potentiellen Kunden nicht nur die Notwendigkeit von Lüftung, sondern auch die zugehörigen gesetzlichen Normen und Handhabungsmöglichkeiten vermittelt.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie decken mit Ihren Schulungen eine breite Palette möglicher Themenstellungen ab. Von den Grundlagen der Lüftungstechnik über aktuelle Tendenzen der Normierung bis hin zu Fragestellungen der Einbindung in die moderne Gebäudeleittechnik ist Vieles enthalten. Bringen Sie dazu die notwendige Qualifikation in Ihre künftige Aufgabe ein, wäre das ideal. Ansonsten werden Sie fachlich weiter entwickelt. Mit Kenntnissen oder Erfahrungen zur Didaktik oder Methodik des Lernens, sei es durch Aus- oder Weiterbildung erworben oder durch langjährige Erfahrung „on the job“, bringen Sie eine Kernfähigkeit für die Aufgabe in Ihre künftige Position ein.



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



Sie befinden sich bereits heute in einer Aufgabe, die Schulungstätigkeit als Teil des Spektrums beinhaltet. Sei es Ihre Hauptaufgabe in einer vergleichbaren Position zu dieser Vakanz, sei es in einer vertriebsunterstützenden Position beispielsweise im Produktmanagement oder als Teil einer vertrieblischen Aufgabe. Wenn Sie sich in einer der beispielhaft genannten Situationen befinden und Ihren Fokus künftig stärker auf Schulungsthemen richten wollen, sollten wir reden.

Aber auch als Angehöriger (m/w/d) von Weiterbildungsinstitutionen, Akademien, Schulen oder Institutionen der Handwerksausbildung sollten Sie sich angesprochen fühlen, wenn sie Ihrer künftigen Tätigkeit einen stärkeren wirtschaftlichen, industriellen oder vertrieblichen Bezug geben wollen.



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



Zu einem guten Teil sind Sie „freischaffender Künstler“, denn dessen Begeisterung und Virtuosität müssen auch Sie in Ihre Aufgabe einbringen. Die Fähigkeit zur Selbstorganisation sollte ebenso wie die Freude am Schulen und Reisen unbedingt vorhanden sein. Und „last but not least“ müssen Sie sich auf jedem Parkett zuhause fühlen. Vom Vorstand bis zum Fachhandwerker – einfach jeder Kontakt sollte Ihnen Freude bereiten. Falls Sie sich selbstkritisch diesen Anforderungen noch nicht gewachsen fühlen, aber Ihr Talent und einiges mehr vorhanden ist, lassen Sie uns dennoch reden. Wenn die Basis gut ist und die Perspektive für eine zielgerichtete Entwicklung vorhanden ist, werden Sie weiterentwickelt.

