

Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Mecklenburg-Vorpommern



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. In Mecklenburg-Vorpommern soll dieses erfolgreiche Konzept durch eine personelle Verstärkung weiter ausgebaut werden. Ziel ist es, alle Facetten der Kundenbetreuung zu bündeln und auch dort das erfolgreiche Konzept zur Marktbearbeitung zu etablieren. Die hervorragende Unterstützung der einschlägigen Fachplaner, ein enger Schulterschluss zu allen relevanten Handelshäusern und die verlässliche Partnerschaft mit dem Fachhandwerk sind die Erfolgsfaktoren des bisherigen Vertriebs, die auch in Mecklenburg-Vorpommern zu einer nachhaltigen Steigerung des Geschäftsvolumens führen sollen.

Für diese neu geschaffene Position suchen wir die Idealbesetzung als künftiger Vertriebsrepräsentant (m/w/d) für Mecklenburg-Vorpommern – 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 großen Teil Ihrer Zeit verbringen Sie beim Kunden vor Ort, also in gebäudetechnischen Planungsbüros, in den einschlägigen Handelshäusern oder beim Lüftungsverbauenden Fachhandwerker. Die regionale Basis dieser Aufgabe ist Ihr Homeoffice, das verkehrsgünstig in Ihrem Vertriebsgebiet Mecklenburg-Vorpommern gelegen ist. Von dort aus planen Sie Ihre Wochen, erstellen Angebote, erledigen technische Ausarbeitungen oder sonstige Vor- und Nachbereitungen. Greifswald, Schwerin, Rostock und Wismar stellen die umsatzträchtigsten Regionen Ihres Verantwortungsbereichs dar und sollten daher besonders unkompliziert für Sie erreichbar sein. Der mehrtägige Reiseanteil ist vorhanden, aber geringer Natur. Beispielsweise kann Ihre Anwesenheit auf überregionalen Branchenmessen gefragt sein. In aller Regel endet Ihr Arbeitstag an Ihrem Wohnort.



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

Die Vertriebsstruktur unseres Kunden ist feingliedrig. Für viele Themen gibt es Spezialisten und die Betreuung verschiedener Kundengruppen erfolgt oft individuell durch eigene Ansprechpartner. In Mecklenburg-Vorpommern ist die breite Verantwortung aufgrund der Kompaktheit des Gebiets aktuell und in naher Zukunft in einer Person gebündelt. Das heißt, im Arbeitsalltag bewegen Sie sich in Ihrem Bereich weitestgehend selbstorganisiert "wie die Spinne im Netz". Doch Ihr Vertrieb ist auch durch Projektgeschäft geprägt und oft genug ergeben sich Erkenntnisse und Möglichkeiten bei dem Blick über das eigene Gebiet hinaus. Diese Synergien werden durch den regelmäßigen Austausch in der Vertriebsregion Nord bei gemeinsamen Teamrunden erzielt. Organisiert und geleitet wird das Ganze durch den Vertriebsleiter Nord, der Ihnen auch für alle weiteren Themenstellungen als Entscheidungsträger zur Verfügung steht.





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

Sie sind in Mecklenburg-Vorpommern das Gesicht des Unternehmens vor Ort und für alle vertrieblchen Belange Ihrer Klientel zuständig. Sei es das Planungsbüro, das Rat zur fachlichen Ausgestaltung eines Lüftungsprojekts sucht, sei es das Handelshaus zu Themen der Kundenbetreuung oder der Fachhandwerker, der Ihre technische Expertise schätzt. Kompetente Kundenpflege ist wichtig, aber bei weitem nicht der einzige Faktor der Ihr Gebiet zu einer stabilen Umsatzgröße werden lässt. Auch wenn Ihr Unternehmen als Marke dominiert... die Marktposition muss kontinuierlich gefestigt und ausgebaut werden. Kundengewinnung ist daher ein kontinuierlicher Teil Ihrer Aufgabe. Wenn Ihr Verantwortungsbereich nicht nur heute, sondern auch morgen und übermorgen ein ertragreicher Bestandteil der Vertriebsstruktur ist, dann haben Sie Ihre Aufgabe mit Bravour erfüllt.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Das Unternehmen positioniert sich mit seinen Produkten in jeder Beziehung im Premium Segment. Und das müssen Sie Ihren Kunden vermitteln können. Hochwertige Technik kann nur durch technische Argumentation und Erklärung vertrieben werden. Und dazu sollte auch Ihr technisches Know-how Premium sein damit alles aus einem Guss und so die vertriebliche Basis gegeben ist. Ob Sie Meister, Techniker oder Ingenieur (jeweils m/w/d) sind, ist nicht von herausgehobener Bedeutung. Sie müssen die Produktpalette technisch verinnerlichen können und Ihre Klientel auf Augenhöhe verstehen und kompetent beraten können. Eine kaufmännische Qualifikation als Basis für diese Aufgabe ist nicht ausgeschlossen, muss jedoch zwingend durch einschlägige Erfahrungen in der Lufttechnik ergänzt werden.



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



Wünschenswert wäre, Sie befinden sich heute bereits in einer vergleichbaren Position im Vertrieb lufttechnischer Komponenten oder Systeme, im Vertriebsinnendienst oder anderweitiger Funktion im Sales Support. Auch Vertriebs Erfahrung aus einem benachbarten Gewerk wie zum Beispiel der Heizungstechnik kann eine gute Basis für die künftige Aufgabe darstellen. Idealerweise sind Sie bereits geübt in der Identifikation gebäudetechnischen Projektgeschäfts.

Auch eine Vorerfahrung aus dem Handwerk in einer vertriebsnahen Aufgabe wie beispielsweise der Projektleitung kann eine gute Basis darstellen. Kleinster gemeinsamer Nenner ist die technische Kompetenz in Verbindung mit Erfahrung und Erfolg im Umgang mit dem Kunden.



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



Sie können sich selbst gut organisieren und motivieren, so dass Sie bereits heute in einer Aufgabe sind, in der Sie nicht in ein Korsett beruflicher Vorgaben gezwängt sind, sondern Ihrer Eigendynamik vertraut wird. Aber vielleicht können Sie das ja auch und sind dennoch durch eine Vielzahl von Vorgaben gebunden? Das wäre ja auch ein Grund, über einen Wechsel in die neue Position nachzudenken. Jedenfalls sollten Sie Freude am Vertrieb, am Umgang mit Menschen und der Technik haben, ohne dabei den Blick auf den kaufmännischen Abschluss zu verlieren. Erkennen Sie sich wieder? Dann sollten wir reden.

