

Position: Vertrieb Mitteldeutschland



**Unternehmen: ein Anbieter Lüftungstechnischer
Komponenten und Systeme**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Überall dort, wo es uns besonders wichtig ist, kommen Produkte unseres Kunden zum Einsatz. Allen voran in Schulen und Kindergärten. Aber auch im „light commercial“ Büroalltag oder bei modernen Einkaufserlebnissen in durchdachten „Shop in Shop“ Konzepten. Überall dort, wo der Mensch sich wohlfühlen soll. Mitte der 50er Jahre des letzten Jahrhunderts beginnt die Unternehmensgeschichte. Eine Erfolgsstory, die sich bis heute fortsetzt. Mittlerweile in England, Deutschland und Tschechien vertreten, bietet das Unternehmen eine hochinteressante Produktpalette an. Zentrale und dezentrale Lüftungsgeräte der Leistungsbereiche 100 – 15.000 m³/h bedienen Einsatzmöglichkeiten, in denen es auf Wohlbefinden ebenso ankommt, wie auf ein hohes Maß an Energieeffizienz.

Dieser Kern der Produktpalette wird sinnvoll abgerundet. Kleinraumlüfter und andere Produkte ergänzen das Portfolio. Eine Zusammenstellung, die in ihrer Art einzig und erfolgreich ist. Das Unternehmen ist mittlerweile tragende Säule einer Firmengruppe, die lufttechnische Kompetenz in vielen Facetten bietet. In Deutschland wird der Vertrieb des Portfolios flächendeckend durch eine Mannschaft von Vertriebsmitarbeitern vorangetrieben, die durch Handel und Fachhandwerk ebenso für Ihre Zuverlässigkeit, wie durch gebäudetechnische Fachplaner für Ihre Kompetenz geschätzt werden.

Und die Erfolgsstory setzt sich fort. Der Zuschnitt der Verkaufsgebiete wird weiter optimiert, um noch mehr Kundennähe zu ermöglichen und den potentialreichen Markt effektiver zu bearbeiten. Und dazu suchen wir Sie als die neue Kraft im neu geschaffenen Vertriebsgebiet Mitteldeutschland!

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 das sind in erster Linie der Lüftungstechnische Fachplaner und der Gebäudetechnische Anlagenbauer in den PLZ-Gebieten 34 - 37. Hier identifizieren Sie Ihre Projekte, sorgen für die Platzierung Ihrer Produkte beim Planer und begleiten die Projekte über jede Phase hinweg bis zum erfolgreichen Abschluss. Gute Beratung bedarf jedoch auch der soliden Vor- und Nachbereitung, die Sie in Ihrem Homeoffice im Vertriebsgebiet erledigen.



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

Sie sind Teil einer gut organisierten Vertriebsmannschaft. Im Austausch mit den Kollegen der benachbarten Gebiete klären Sie Abstimmungsbedarf und setzen Synergien dadurch frei, dass Sie Projekte „Hand in Hand“ bearbeiten und sich „die Bälle zuspieren“. Grundsätzlich sind Planungsunterstützungen oder Angebotserstellungen Teil Ihrer täglichen Arbeit. Wenn’s aber mal „ganz Dicke“ kommt und Sie von Ihren Vertriebsereignissen eingeholt werden oder wenn es sich um Projekte besonderer Komplexität handelt, hält Ihnen der technische Vertriebsinnendienst in der Zentrale den Rücken frei. Für die übergreifende Koordination und die Betreuung des Handels können Sie auf die Unterstützung Ihres Vertriebsleiters zählen. Und selbstverständlich steht Ihnen auch Ihr Geschäftsführer zur Verfügung, wenn es um die Klärung grundlegender Fragestellungen geht.



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

Sie sind verantwortlich für den weiteren Ausbau der Marktstellung des Unternehmens in Ihrem Bereich. Aufbau und Pflege hochwertiger Kundenbeziehungen durch kompetente technische Beratung, das Abwickeln guter kaufmännischer Abschlüsse, die für jede Seite einen Erfolg darstellen und immer „den Blick auf übermorgen gerichtet“, um Nachhaltigkeit sicherzustellen.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Vom gebäudetechnischen Anlagenbau bis hin zum Fachplaner – jeder Kunde erwartet lüftungstechnische Kompetenz von Ihnen. Daher bildet eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur der Versorgungstechnik oder staatlich geprüfter Techniker mit entsprechender fachlicher Ausrichtung eine gute Grundlage für diese Aufgabe. Viele andere Konstellationen sind jedoch ebenfalls denkbar. Entscheidend ist, dass Sie fachlich, persönlich und kaufmännisch beim Kunden „punkten“. Wenn Sie sich sicher sind, diese Grundvoraussetzung zu erfüllen, lassen Sie uns reden.



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



Sie kennen den regionalen Markt und dessen Player heute bereits aus einer vergleichbaren Position bei einem Anbieter aus Industrie oder Handel. Entweder sind Sie bereits aktiv in der Branche der Lüftungstechnik oder Sie bewegen sich heute in einem nahe verwandtem Gewerk. Aber auch falls Sie den Schritt in den aktiven Vertrieb als Verkäufer im Außendienst noch nicht vollzogen haben und Sie sich in einer Position im Innendienst des technischen Vertriebs oder der Projektierung befinden, können wir reden. Wichtig ist, dass Sie bereits heute in den Verkauf eingebunden sind und eine konkrete Vorstellung davon mitbringen, was es heißt, sich einer Herausforderung im Vertrieb lüftungstechnischer Komponenten und Systeme zu stellen.



„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 Lufttechnik und an schlanken Strukturen. Hier erwartet Sie ein Mittelständler mit guten und überschaubaren Strukturen, die Ihnen eine gute Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele geben. Die Einbindung Ihres Unternehmens in eine Firmengruppe der Branche gibt Ihnen einen starken Stand am Markt. Und dennoch geht alles familiär, überschaubar und transparent zu. Sie sind „sichtbar“, können an Ihren Aktivitäten und an Ihrem Erfolg gemessen werden. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!

