

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Luft und Klima Norddeutschland**



**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 es sich mit der Herstellung lufttechnischer Komponenten und entwickelt sich zügig zum bedeutenden Anbieter derartiger Produkte. Heute reicht die Produktpalette von Luftauslässen, Volumenstromreglern und Brandschutzklappen bis hin zu FanCoils, Liftschachtentlüftungs- und Bus- sowie 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 Zuegwinnt verschiedener Marken bringt sich die Unternehmensgruppe als Know-how-Träger in anspruchsvollen lufttechnischen Nischenanwendungen in Stellung. Die Positionierung als lufttechnischer Spezialist ist erfolgreich und setzt sich in der jüngeren Vergangenheit fort.

Das Unternehmen ist nicht nur technologisch vielfältig, sondern auch immer auf dem Stand der Technik. Strategische Partnerschaften ermöglichen die BIM-konforme Integration hauseigener 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 Norddeutschland, bestehend aus Schleswig-Holstein, Hamburg, der gesamten friesischen Küstenregion sowie dem zugehörigen Hinterland 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. Alleine schon aufgrund der regionalen Ausdehnung Ihres Verantwortungsbereichs betreiben Sie keinen Vertrieb in der Fläche, sondern Sie konzentrieren sich auf die Betreuung wesentlicher Multiplikatoren und Ihre persönliche Präsenz beim Kunden in entscheidenden Projektphasen. Ihre Klientel ist der gebäudetechnische Fachplaner in den einschlägigen Planungsbüros, aber auch der Lüftungstechnische Anlagenbauer und das Handelshaus. Das Augenmerk liegt auf der hochwertigen Verfolgung Ihrer Projekte. Sie müssen nicht in der Fläche präsent sein, aber idealerweise immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort, um maßgeblichen Einfluss auf den Projekterfolg zu nehmen. 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 selbst organisiert. Dennoch können Sie sich auf gute vertriebliche Strukturen als Stütze Ihrer Aktivitäten verlassen. Ihr regionaler Vertriebsleiter unterstützt Sie "auf Zuruf" und der im Haupthaus ansässige Vertriebsinnendienst hält Ihnen in Bezug auf das Angebotswesen komplett den Rücken frei. 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. Alle übergeordneten Fragestellungen klärt Ihr regionaler Vertriebsleiter gemeinsam mit Ihnen mit der Geschäftsleitung, die auch die Vertriebsleitung inne hat.



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

Sie sind für die Positionierung der Ihrer Marke sowie der zugehörigen Produkte 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 „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 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!

