

**Position: Projektleiter Vertrieb (m/w/d)
Deutschland**



**Unternehmen: ein mittelständischer Hersteller von
Netzersatzanlagen**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Spannend und innovativ... unser Kunde mit Sitz in einem westlichen Anrainerstaat Deutschlands steht für die nachhaltige Absicherung der Stromversorgung in Flughäfen, Krankenhäusern, Rechenzentren oder anderen Anwendungen. Seit nunmehr 40 Jahren bietet er Lösungen zur unterbrechungsfreien Stromversorgung an.

Die 63 Mitarbeiter bilden eine eingeschworene Gemeinschaft, die von der Konzeptionierung über die Auslegung bis hin zur Inbetriebnahme und Nachbetreuung im Service alles bietet was das Herz des Kunden begehrt.

Als zuverlässiger Anbieter elektrotechnischer Anlagen etabliert, hat sich das Unternehmen auch der energetischen Nachhaltigkeit verschrieben. So werden neben USV-Anlagen, Spannungsverteiltern und Notstromaggregaten Module für den Betrieb energieeffizienter Blockheizkraftwerke in der hauseigenen Produktion dimensioniert und gefertigt. Die Symbiose aus Sicherheit und Effizienz wissen Kunden überregional zu schätzen.

Seit 2008 ist das Konzern zugehörig, der ursprüngliche Charakter und die Strukturen eines lösungsorientiert arbeitenden Mittelständlers mit flachen Hierarchien sind jedoch geblieben. Bei unserem Kunden stehen Teamwork und Teamgeist an erster Stelle. Innovation und "hands-on-Mentalität" bringen die Gemeinschaft voran.

Auch auf dem deutschen Markt hat das Unternehmen Erfolge erzielt und reagiert unter anderem mit einer kontinuierlichen Erweiterung seiner Organisation im Innen- sowie im Außendienst. Um die Erschließung dieses Potentials nachhaltig zu unterstützen, wird eine neue Projektleiter-Position geschaffen. 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?“

Als Projektleiter (m/w/d) zeigen Sie überwiegend auf den zu betreuenden Baustellen in Deutschland Präsenz. Die Deutschland nahe Zentrale in ist der Dreh- und Angelpunkt des täglichen Geschäfts. Dort stimmen Sie sich regelmäßig mit Ihrem Team im Engineering ab.



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

Ihr Kollege im Vertriebsaußendienst identifiziert deutschlandweit Projekte. Sie sind derjenige, der die gewonnenen Projekte dann erfolgreich bearbeitet und vor allem durch die Koordination der Bauleiter und Subunternehmer auf den Baustellen Flagge zeigt. Mit dem technischen Innendienst arbeiten Sie zur Klärung technischer Spezifikationen im Rahmen der etablierten Abläufe eng zusammen. Die meisten Unklarheiten klären sich häufig durch die Zuarbeit erfahrener Know-how-Träger, die als Teil des Teams bei Koordinationsbedarf mit ihrer Erfahrung zur Lösungsfindung beitragen. Für darüber hinausgehenden Klärungsbedarf steht Ihnen Ihr Geschäftsführer zur Verfügung.



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

Als technischer Know-how-Träger begleiten Sie den Vertriebsaußendienst in der finalen Phase der Projektakquisition. Von der Planung bis zur Abwicklung sind Sie der organisatorische Dreh- und Angelpunkt. In enger Abstimmung mit dem Engineering setzen Sie die konzipierten Lösungen als Projektleiter voll umfänglich um. Sie sind technischer Organisator, nehmen an Baubesprechungen teil, führen die zugehörigen Protokolle und achten darauf, dass alles nach Absprache läuft. Zeit, Kosten und Qualität haben Sie dabei stets im Blick. Ihre Erfolge feiern Sie wenn Sie den jeweiligen Auftrag profitabel abgewickelt haben und eine gute Rückmeldung vom Kunden erhalten. Als gern gesehener Problemlöser beim Kunden vor Ort haben Sie mit dem regelmäßigen Blick über den Tellerrand immer auch ein Auge für weitere Potentiale.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“

Sie haben elektrotechnisches Know-how mit einem sehr deutlichen Praxisbezug. Eine elektrotechnische Ausbildung ist zwingende Voraussetzung, um in dieser Aufgabe bestehen zu können. Die Weiterbildung zum staatlich geprüfter Techniker oder Meister wäre wünschenswert, aber es kommt hauptsächlich auf Ihre Fähigkeit zur Organisation aller Maßnahmen rund um die Baustelle an. Wenn Sie darüber hinaus noch einen betriebswirtschaftlichen Hintergrund und vertriebliche Neigung mitbringen - umso besser.

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

Für diese Aufgabe ist elektrotechnische Expertise, Organisationstalent und Erfahrung gefordert. Neben Vorerfahrungen in einer vergleichbaren Position sind beispielsweise berufliche Werdegänge als Bauleiter oder altgedienter Monteur (jeweils m/w/d) im elektrotechnischen Anlagenbau eine gute Basis für diese Aufgabe. Auch anderes ist denkbar. Die Kombination aus Wissen, Erfahrung und organisatorischem Geschick sind Ihr idealer Bausatz für den Erfolg in dieser Aufgabe.

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

Sie sind ein gut organisierter, routinierter Teamplayer, haben einen souveränen Auftritt und bringen Ihr technisches Wissen gern zur Mitgestaltung reibungsloser Abläufe ein. Und wenn es um die Begleitung auf der Baustelle bis zur Inbetriebnahme elektrotechnischer Systeme in Anlagen zur Absicherung diverser Anwendungen geht, sind Sie voll in Ihrem Element. Erkennen Sie sich wieder? Dann lassen Sie uns reden!

