position direct GmbH & Co. KG
ein Unternehmen der positiongroup

+49 (40) 5247831 - 81
info@positiongroup.de

Position: **Key Account Manager (m/w/d) Commercial West**

Unternehmen: **ein mittelständischer Anbieter lufttechnischer Systeme**

Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Jahrzehnte lange Erfahrung im Vertrieb von Lufttechnik, hervorragende Produkte von guten, größtenteils exklusiven Lieferanten und ein flächendeckendes Netz zuverlässiger Handelspartner. Aber unser Kunde ist mehr... eine schlanke, durchdachte Organisation. Funktional aufgebaut mit flachen Hierarchien und einer ganzen Menge heller Köpfe. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren am Markt out performed. Starke Innovationen, eine enorm gewachsene Produktvielfalt und vor allem die Positionierung als Systemanbieter einer breiten, gewachsenen und in sich stimmigen Produktpalette sind kennzeichnend für die Entwicklung, die das Haus vollzogen hat.
Unser Kunde ist als Marke und Produkt in der Branche gar nicht mehr wegzudenken. Intelligente Lösungen, durchdachter Service, flächendeckende Produktverfügbarkeit und vor allem größtmögliche Kundennähe, das sind die Stärken und haben zur führenden Position des Unternehmens am Markt beigetragen. Technisch hochwertige Produkte sind das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Produktion hochwertiger Lüftungssysteme. Die einzigartige Kundennähe resultiert aus einer flächendeckenden Vertriebs- und Serviceorganisation und vor allem auch aus der engen, freundschaftlichen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem gebäudetechnischen Handel.
Unser Auftraggeber ist ganz vorne mit dabei, wenn es gilt, „Flagge zu zeigen“ beim TGA-Planer, dem Fachhandwerker oder in Kooperation mit dem Handel. Eine Basis des Unternehmenserfolgs ist die stimmige und innovative Produktpalette des Unternehmens, die kontinuierlich den Bedürfnissen des Markts angepasst wird. Dadurch erschließt sich ein neues Kundenpotential, das es von den Vorzügen der Produkte, des Unternehmens und der Marke zu überzeugen gilt. Dazu suchen wir die Idealbesetzung für die neu geschaffene Position des Key Account Managers Commercial (m/w/d) mit Verantwortung für die Region West/Nordrhein-Westfalen – 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.

position direct GmbH & Co. KG
ein Unternehmen der positiongroup

+49 (40) 5247831 - 81
info@positiongroup.de

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:

„Wo werde ich arbeiten?“

Beim Kunden vor Ort natürlich! Denn nur dort können Sie Bedarfe erfassen und als kompetenter Problemlöser und Partner auftreten. Und selbstverständlich müssen gute Auftritte sorgfältig vor- und nachbereitet sowie Projektverläufe verfolgt werden. Das geschieht von Ihrem Homeoffice aus, das in Ihrem Wirkungsgebiet im Münsterland, im Raum Osnabrück, in Ostwestfalen oder in Nordrhein-Westfalen idealerweise nördlich einer Linie Düsseldorf – Siegen mit regionalem Bezug zu einer dortigen Metropolregion liegt. Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft in Ihrer Region sind Sie aber auch in die Gestaltung überregionaler Events und Messeauftritte maßgeblich mit eingebunden, so dass sich eine bunte Mischung ergibt.

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

Sie integrieren sich in eine funktionierende Vertriebsstruktur. In dem Team sind Sie in der Verantwortung, den Vertrieb der Produkte der Commercial Line voranzutreiben. Dazu betreiben Sie Projektvertrieb mit deutlichem Blick auf öffentliche Bedarfsträger und deren Ansprechpartner zum Einsatz der Produkte. Aber auch den lüftungs- oder kältetechnischen Anlagenbauer haben Sie im Blick, um Ihre Produkte dort sicher zu platzieren. Je nach Phase Ihrer Projektverläufe wechseln die Prioritäten. Mal ist es der Vertriebsinnendienst, wenn es sich um Fragen der technischen Machbarkeit oder der Anpassung an Kundenwünsche geht, mal der handelsbetreuende Außendienst oder der Anlagenbauer. Mal ist es ein Handelshaus, das als starker Partner gemeinsam mit Ihnen den Markt bedient. Egal in welcher Phase – bei Ihnen laufen alle Fäden des Projekts zusammen.
Übergeordnete Fragestellungen klären Sie gemeinsam mit Ihrem regionalen Vertriebsleiter – und wenn es grundsätzlicher Natur ist, steht Ihnen der Vertriebsleiter Deutschland als Entscheider zur Verfügung.

position direct GmbH & Co. KG
ein Unternehmen der positiongroup

+49 (40) 5247831 - 81
info@positiongroup.de

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

Der deutliche Schwerpunkt Ihrer Aufgabe besteht zunächst aus dem Kontakt zu Investoren, Entscheidern und Planern von Projekten der öffentlichen Hand oder anderen Multiplikatoren dieses Segments. Hier sind Sie gut bekannt, ein gern gesehener Gesprächspartner und geschätzter Ratgeber. Dort positionieren Sie Ihr Unternehmen als Marke, identifizieren Projekte und platzieren Ihre Produkte. Späterhin erweitert sich der Fokus um Bedarfsträger des gewerblichen Umfelds im Bereich der Nicht-Wohngebäude. Durch den guten Kontakt zum verbauenden lüftungs- oder kältetechnischen Anlagenbau verfolgen Sie Ihre Projekte weiter und betreuen diese bis zum erfolgreichen kaufmännischen Abschluss. Darüberhinaus entwickeln Sie Ihren Verantwortungsbereich strategisch weiter. Das heißt, Sie nutzen Ihr Netzwerk, bestehend aus Entscheidern und Multiplikatoren der öffentlichen Hand, Ihren Kontakten in der Handelsorganisation, dem Handwerk und Playern der eigenen Vertriebsorganisation zur Organisation und Durchführung von Schulungen, Informationsveranstaltungen immer mit dem Ziel, die Markenpräsenz zu steigern. Die Produkte der Commercial Line zunächst als Konstante bei der Planung von Bauvorhaben der öffentlichen Hand zu verankern, wenn es um die Ausstattung von Bildungsstätten geht und späterhin die Klientel um andere gewerbliche Bedarfsträger zu erweitern, das ist Ihre wesentliche Leistung als Key Account Manager (m/w/d) in diesem Unternehmen.

„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“

Sie müssen in der Lage sein, komplexe Lösungen analysieren und deren Benefit anschaulich vermitteln zu können. Und zwar auf jeder möglichen Ebene des Kundenkontakts. Grundsätzlich ist dafür ein technisches Studium oder eine entsprechende betriebswirtschaftliche Qualifikation mit technischem Bezug eine gute Basis. Wesentlich ist aber, dass sie es können! Falls Sie sich über andere Stationen zum Idealkandidaten (m/w/d) entwickelt haben, lassen Sie uns reden.

position direct GmbH & Co. KG
ein Unternehmen der positiongroup

+49 (40) 5247831 - 81
info@positiongroup.de

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

Um dieser anspruchsvollen beruflichen Herausforderung gerecht werden und beruflich glücklich und erfolgreich sein zu können, müssen Sie sich aktuell bereits in einer unmittelbaren vertrieblichen Verantwortung befinden. Erfahrungen im Projektvertrieb durch Kundenbetreuung auf Entscheider- und Multiplikatorenebene in Verbindung mit Identifikation, Gewinnung und erfolgreicher Betreuung von Projekten bis zum kaufmännischen Abschluss ist eine wichtige Voraussetzung.
Idealerweise ergänzen Sie dies durch Erfahrungen im Vertrieb raumlufttechnischer Lösungen an Bedarfsträger der öffentlichen Hand, insbesondere Schulen und sonstige Bildungsstätten. Auch falls Ihre berufliche Vorerfahrung diesem skizzierten Ideal nicht entspricht, können Sie ein interessanter Kontakt zur Besetzung dieser Vakanz sein. Dann müssen jedoch konkrete Ansätze vorhanden sein, sich entsprechend zu entwickeln.

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

Sie sind ein Netzwerker (m/w/d), bewegen sich souverän durch komplexe Kundenstrukturen und sind erfahren in der Nutzung verschiedenster Vertriebswege der Gebäudetechnik. Kenntnisse im Umgang mit dem gebäudetechnischen Fachgroßhandel würden Ihnen in dieser Aufgabe sehr zugute kommen. Sie bedienen die Fäden in komplexen Beziehungsgeflechten, verlieren Ihre Projekte nicht aus dem Blick und packen im richtigen Moment zu, wenn Sie die Möglichkeit haben, einen Kunden für eine gute Lösung zu gewinnen. Wenn Sie daran Freude haben – dann sollten wir reden. Denn in diesem Unternehmen können Sie genau das unter Beweis stellen!