

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Sachsen/Thüringen**



**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. Die flächendeckende Präsenz der Vertriebsorganisation und die daraus resultierende hohe Kundennähe sind dabei ein Garant für den Erfolg. Im Rahmen der regionalen Optimierung der Gebietsbearbeitung wird die Vertriebsposition zur Betreuung von Teilen Thüringens und Sachsens sowie kleinen angrenzenden Teilen Sachsen-Anhalts, Niedersachsens und Hessens neu geschaffen. 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?“

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 gelegen ist, das die PLZ-Regionen 06, 07, 08 sowie 36 und 37 und 98 umfasst. Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft in Ihrer Region sind Sie auch in die Gestaltung regionaler Events, Hausmessen und ähnlichem sowie selten in die Gestaltung überregionaler Messen eingebunden, so dass sich eine bunte Mischung ergibt.



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

Sie sind Hauptansprechpartner Ihrer Klientel in dieser Region. Sie agieren nahe am Fachhandwerker und unterstützen diesen durch Rat und Tat. Vom Produkt überzeugen die Marke in Kopf und Herz des Handwerkers platzieren. Das kann man nur vor Ort im persönlichen Kontakt. Und dort sind Sie gefragt!

Der enge Schulterschluss mit den Handelshäusern, die bereits seit Jahrzehnten eine feste Partnerschaft mit den Herstellern dieser Marke pflegen, ist dabei ein wesentlicher Garant Ihres Erfolgs. Der kontinuierliche Austausch zum Markt, zu potentiellen Projekten und möglichen Kunden in beide Richtungen zeichnet diese Partnerschaft aus und bildet das Fundament des gegenseitigen Vertrauens. Einen guten Teil Ihrer Kraft werden Sie daher auch dort investieren, um dies als Basis für weitere gute Geschäfte zu bewahren. Intern lebt Ihr Geschäft vom Austausch mit dem Vertriebsinnendienst, wenn es um Fragen der technischen Machbarkeit oder der Anpassung an Kundenwünsche geht. Auch Ihre Kollegen als Gebietsverantwortliche im Nachbargebiet oder in der Verantwortung als Planerberater sind Ihre gesuchten Kontakte, wenn es darum geht Synergien zu heben.

Übergeordnete Fragestellungen klären Sie gemeinsam mit dem Vertriebsleiter Ihrer Region – und wenn es grundsätzlicher Natur ist, stehen Ihnen der Vertriebsleiter Deutschland und der Geschäftsführer als Entscheider zur Verfügung.





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

Ihr Schwerpunkt liegt auf der Betreuung des Fachhandwerks und des Handels. Beim Fachhandwerk platzieren Sie die Marke, das Produkt, die Technik und Ihr persönliches Know-how. Mit den Funktionsträgern der regionalen Handelshäuser bilden Sie ein gutes Team bei der Identifikation und Entwicklung von Projekten. Sie sind dabei die Person, die zum richtigen Zeitpunkt beim richtigen Ansprechpartner präsent ist, wenn es darum geht, das Projekt einzufahren und für Ihr Unternehmen zum guten kaufmännischen Abschluss zu bringen. Die nachhaltige Steigerung von Umsatz und Ertrag in Ihrem Vertriebsgebiet ist Ihre Kernaufgabe.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie müssen in der Lage sein, bei komplexen Problemstellungen überwiegend im Bereich der Kontrollierten Wohnraumlüftung eine Antwort geben zu können. Sei es bei Fachhandwerk, Handel oder beim Endkunden. Dafür bietet eine einschlägige handwerkliche Ausbildung oder eine Qualifikation als Techniker eine gute Basis. Aber auch eine kaufmännische Ausbildung kann eine Grundlage darstellen, sofern diese durch Ihre langjährige Erfahrung in der Branche mit einem deutlichen technischen Bezug versehen ist.



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



Sie befinden sich bereits heute in einer Vertriebsposition, die idealerweise bereits die Betreuung des Heizungs- und Lüftungsbauers beinhaltet. Auch dem 3-stufigen Vertriebsweg sollten sie aus Ihrer aktuellen oder einer vorherigen Aufgabe verhaftet sein. Eine gute Kenntnis der hiesigen Handelspartner würde Ihnen die Aufgabe noch stärker erleichtern. Vielleicht sind Sie auch bereits in Themenstellungen der Kontrollierten Wohnraumlüftung oder daran angrenzender Bereiche eingebunden.

Je näher Sie sich in Ihre aktuellen Aufgabe mit Konzepten zur energetischen Optimierung beschäftigen und Ihre Produkte darin einbringen, desto wahrscheinlicher ist es, auch hier erfolgreich zu sein.



„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) und bewegen sich souverän durch komplexe Kundenstrukturen des Handwerks und des Handels. Aufgrund Ihres bisherigen Werdegangs sind Sie erfahren in der Nutzung verschiedenster Vertriebswege der Gebäudetechnik und Sie lieben es "auf diesem Klavier zu spielen". Das beinhaltet vor allem auch das kontinuierliche Einbinden des gebäudetechnischen Fachgroßhandels in Ihre Verkaufserfolge. 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. Erkennen Sie sich wieder? Dann sollten wir reden!

