

Position: **Technical Sales Manager / Teamleiter Innendienst**



Unternehmen: Ein inhabergeführtes Handelshaus



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Das in der Metropolregion Stuttgart gelegene Unternehmen kann auf eine Historie von fast 150 Jahren zurückblicken. Ursprünglich als Handwerksunternehmen gegründet, konzentriert sich das Haus seit fast 60 Jahren auf die Lufttechnik. Kernkompetenz ist seitdem die Luftverteilung. Ist es ursprünglich die industrialisierte Produktion von Luftkanälen, stellt heute der Handel mit Luftkanalprofilen sowie der zugehörigen Peripherie und Befestigungstechnik die wesentliche Säule des Geschäfts dar. Zielkunde ist gestern wie heute der Lüftungstechnische Anlagenbau sowie der Betreiber, der Luftkanalhersteller oder mittlerweile auch das Serviceunternehmen der Luft- und Klimatechnik.

In der jüngeren Vergangenheit nimmt die Entwicklung des Unternehmens nachhaltig an Fahrt auf. 2009 findet der Umzug in das moderne Firmengebäude statt, 2014 wird die französische Tochtergesellschaft gegründet und 2015 wird durch eine bedeutende Vertriebspartnerschaft ein erstes signifikantes Alleinstellungsmerkmal als Teil des Portfolios geschaffen. Fortan dreht es sich nicht mehr nur um die Luftverteilung, sondern vor allem auch um die Effizienzsteigerung durch Dichtheit des Systems. In den Folgejahren wird das Portfolio weiterentwickelt und durch intelligente Softwarelösungen zur individuellen Produktion von Formteilen ergänzt. Den aktuell letzten Coup stellt die Vertriebspartnerschaft mit einem Hersteller von Reinigungslösungen für Kanalsysteme dar.

So hat sich das Unternehmen sukzessive zu dem entwickelt, was es heute ist - ein modernes, inhabergeführtes Handelshaus mit einem gut zu vermarktenden Portfolio, schlanken Strukturen und digitalen Prozessen.

Das Haus wächst und die Strukturen müssen angepasst werden. Die Position des Technical Sales Managers (m/w/d) vereint die Verantwortung für die Intensivierung des Vertriebs in der Region Süddeutschland/Österreich/Schweiz mit der Betreuung des Verkaufsteams im Innendienst. 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 Teil Ihrer Aufgabe erledigen Sie beim Kunden vor Ort. Den Kunden betreuen kann man mit Hilfe verschiedener Medien, den Kunden gewinnen aber meist nur durch persönliche Präsenz. Voraussichtlich werden Sie circa ein Drittel Ihrer Zeit dort gebunden sein.

Den verbleibenden Anteil nutzen Sie zur Vor- und Nachbereitung Ihrer Kontakte sowie der Organisation Ihrer vertrieblichen Aktivitäten. Auch die vertriebliche Ausrichtung und Optimierung des Vertriebsinnendienstes ist Teil Ihrer Verantwortung, so dass Sie im Haupthaus gefordert sind. Daher sollte Ihr Homeoffice verkehrsgünstig zum Firmenstandort gelegen sein damit Ihre regelmäßige Präsenz keine Belastung darstellen sollte. Im Tagesgeschäft wird sich eine bunte Mischung ergeben.



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

Kundenseitig ist es je nach Art und Größe des Unternehmens der Geschäftsführer, der technische Leiter, der Projektleiter oder der Einkäufer (jeweils m/w/d) des Unternehmens, den es zu beraten und zu überzeugen gilt.

Intern stimmen Sie Ihre vertrieblichen Aktivitäten eng mit Ihrem Vertriebsleiter ab, so dass konzeptionelle Ansätze zur Kundengewinnung entstehen und Synergien gehoben werden können. Neben Ihrer Verantwortung für die vertriebliche Ausrichtung des Vertriebsinnendienstes gilt es jedoch, weitere Schnittstellen wie zum Beispiel das Marketing oder das Produktmanagement der jeweiligen Produktbereiche zu bedienen. In dieser Aufgabe sind Sie nicht nur erster Verkäufer in Ihrer Region, sondern auch das Ohr des Unternehmens am Markt. Zur Klärung aller weiteren Fragen von grundsätzlicher Natur steht Ihnen Ihr Geschäftsführer zur Verfügung.



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

Sie sind verantwortlich für die Beratung, Gewinnung und Betreuung der potentialreichen Luftkanalhersteller, Anlagenbauer und Serviceunternehmen der Luft- und Klimatechnik Ihrer Region.

Das sind die Kunden, die es mit dem Ziel zu gewinnen gilt, nachhaltigen und ertragreichen Umsatz zu generieren. Neben dem traditionellen Teil des Portfolios soll dabei das Potential der erweiterten Produktpalette sowie das der hauseigenen Software gehoben werden.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie müssen bei Ihren Kunden akzeptierter Gesprächspartner (m/w/d) auf Augenhöhe sein. Eine technische Qualifikation mit hohem Praxisbezug, beispielsweise als Meister oder staatlich geprüfter Techniker der Lüftungstechnik oder eines benachbarten Gewerks der Gebäudetechnik können dazu eine gute Basis sein. Auch eine kaufmännische Qualifikation mit einschlägigem technischen Erfahrungshintergrund kann als gute Voraussetzung dienen. Aber auch andere Qualifizierungen sind denkbar, sofern sie die Basis für Ihre Akzeptanz beim Kunden bilden können.



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



Sie sollten einen beruflichen Werdegang in der Gebäudetechnik nachweisen können und ein Verständnis für das Handelsgeschäft mitbringen. Auf alle Fälle sollte Ihr Werdegang vertrieblich geprägt sein. Entweder bekleiden Sie dort bereits heute eine entsprechende Aufgabe oder Sie sind auf andere Weise eng mit dem Handelsgeschäft verbunden. Des Weiteren bringen Sie aus Ihren vorherigen Positionen Systemverständnis lufttechnischer Anlagen, idealerweise der Luftverteilung mit ein.

Der Zugang zu dieser Aufgabe gestaltet sich vielfältig. Denkbar sind neben Handelskarrieren auch Werdegänge bei Lieferanten lüftungstechnischer Komponenten wie Kanäle, Formteile, Klappen, Auslässe und anderem. Aber auch Kontakte aus dem Vertrieb von Auslegungssoftware für den Lüftungs- oder klimatechnischen Anlagenbau können gute Voraussetzungen mitbringen.



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



Hier handelt es sich um eine Organisation von überschaubarer Größe. Wer aus vorherigen Positionen Zuarbeit aus einem Großunternehmen gewohnt ist und darauf nicht verzichten möchte, ist hier fehl am Platz. Bei unserem Kunden ist man nicht alleine gelassen, aber es ist Eigeninitiative gefragt. Ein Grundprinzip des Miteinanders ist Vertrauen in die verantwortungsvolle Erledigung der Aufgaben. Die Organisation ist ausgesprochen effektiv, digital und transparent. Ein hohes Maß an Selbständigkeit aber auch der Sichtbarkeit jedes einzelnen Teammitglieds ist die Folge. Das Ganze funktioniert nur mit den passenden Charakteren. Dafür suchen wir die passende Ergänzung. Meinen Sie, Sie passen dazu? Dann lassen Sie uns reden!

