

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Bayern**



Unternehmen: Ein Handelshaus der Lüftungstechnik



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde ist Teil des größten gebäudetechnischen Großhandelsverbands in Deutschland. Das Haus nimmt mit seiner gezielten Ausrichtung auf Klima, Lüftung und regenerative Energien eine Sonderstellung innerhalb der Gruppe ein. Weg vom Anspruch als Handelshaus der Gebäudetechnik als Vollsortimenter über jedes Gewerk hinweg dem Kunden die passende Lösung zu bieten, hin zur gezielten Ausrichtung auf die vorgenannten Gewerke. Damit einher geht der Anspruch, dem Kunden nicht nur die gewohnte Leistung in Bezug auf Logistik und Distribution erbringen zu können, sondern auch in Bezug auf technische Kompetenz auf Augenhöhe begegnen zu können. Das Unternehmen positioniert sich als Systemlieferant des lüftungstechnischen Anlagenbaus mit ausgewiesener technischer Kompetenz und begleitet den Kunden mit seiner Dienstleistung der Hersteller-Koordination bei jeder Projektgröße bis zur Inbetriebnahme. Oft genug ist es die Fähigkeit, bei anspruchsvollen Großprojekten in der Planung zu unterstützen oder in jeder Hinsicht stimmige Produktpakete schnüren zu können, die der Kunde an der Dienstleistung unseres Mandanten schätzt.

Seit 2009 hat sich das Haus mit diesem Geschäftsmodell in Nordrhein-Westfalen erfolgreich etabliert. 2015 wird das Modell auf die Metropolregion München übertragen und die dortige Niederlassung gegründet. Auch hier ist das Konzept erfolgreich. Mittlerweile bedienen von dort neben dem Niederlassungsleiter sechs Verkäufer den lüftungstechnischen Anlagenbau.

Jetzt soll diese Dienstleistung auf weitere Teile Bayerns übertragen werden. Dazu suchen wir die Idealbesetzung für die neu geschaffene Position des Vertriebsmitarbeiters (m/w/d) mit Verantwortung für seine Region – 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 und koordiniert werden. Das geschieht meist von Ihrem Wohnort aus, der verkehrsgünstig mit regionalem Bezug zu einer Metropolregion Bayerns liegt. Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft in Ihrer Region sind Sie aber auch in die Gestaltung regionaler Events wie Hausmessen und Neuheitenschauen mit eingebunden, so dass sich eine bunte Mischung ergibt.



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

Je nach Kundengröße kann es der Einkäufer, der Projektleiter oder fallweise auch der Geschäftsführer (jeweils m/w/d) sein, mit dem Sie sich im Austausch befinden. Intern sind Sie mit dem Sales-Team Bayern, koordiniert durch Ihren Niederlassungsleiter, in regelmäßigem Kontakt, um den Vertrieb zu koordinieren oder Synergien aufzudecken und davon zu profitieren. Das Innendienst-Team unterstützt Sie durch fachliche Expertise, logistische Fähigkeiten und Improvisationstalent. Die Schnittstelle zum Kunden sind Sie! Im Tagesgeschäft steht Ihr Niederlassungsleiter Ihnen für alle zu klärenden Themen zur Verfügung. Für Fragestellungen von übergeordneter Bedeutung ist der Geschäftsführer gerne Ihr Ansprechpartner.



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

Ihre Aufgabe ist die Gewinnung Lüftungstechnischer Anlagenbauer in Ihrem regionalen Verantwortungsbereich, die entweder die Dienstleistung der Gruppe oder dies in der von unserem Kunden angebotenen Art noch nicht in Anspruch nehmen. Aber Sie sind nicht nur Akquisiteur, sondern auch Manager (jeweils m/w/d) Ihres Verantwortungsbereichs und stellen so einen hohen Qualitätsstandard sicher. Wenn Sie sich mit Ihrem verkäuferischen Erfolg zur stabilen Ertrags Säule des Unternehmens entwickelt haben, ist ein erstes wesentliches Ziel für Sie erreicht.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



In dieser Aufgabe steht die Dienstleistung im Vordergrund, nicht das Produkt. Man muss Verständnis für die Inhalte und Arbeitsabläufe des Kunden entwickeln können und wissen, worum es geht. Eine technische Qualifikation ist daher für diese Aufgabe sinnvoll, aber nicht notwendig. Handel, Dienstleistung und Logistik sind die Kernelemente der Aufgabe, für die eine kaufmännische Ausbildung eine sehr gute Basis darstellen kann.



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



Ein Bezug zum gebäudetechnischen Handwerk ist aus einer Ihrer Vorverwendungen unabdingbar, um die Sprache des Kunden zu sprechen. Je näher Sie den oben genannten Kernelementen Handel, Dienstleistung und Logistik sind, desto deutlicher positionieren Sie sich innerhalb des Anforderungsprofils. Eine berufliche Vergangenheit im Vertrieb eines gebäudetechnischen Handelshauses ist eine naheliegende Vorerfahrung, aber bei weitem nicht die einzig naheliegende. Jede Dienstleistung, die das Handwerk dabei unterstützt, Verfahrensabläufe zu optimieren, stellt eine gute Vorerfahrung für diese Aufgabe dar. Dazu kann beispielsweise der Vertrieb von Befestigungstechnik, von Kalkulationssoftware oder anderes zählen. Und "last but not least" ist auch der gestandene Handwerker (m/w/d), der aus eigener Erfahrung weiß, "wo der Schuh drückt" als wertvoller Kontakt denkbar.



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



Handel basiert zu einem guten Teil auf Vertrauen und Beziehungsmanagement. Den Zuruf eines Kunden verstehen und eine gute pragmatische Lösung liefern können, weil man manchmal auch weiß, dass es gerade schnell gehen muss. Das kann ein Geheimnis Ihres Erfolgs sein. Sie mögen die Bodenständigkeit des Handwerks, sind ebenso gerne Handelspartner wie Problemlöser und sehen sich als Teil davon. Erkennen Sie sich wieder? Dann sollten wir reden!

