

**Position: Vertriebsingenieur (m/w/d)
Kaltwasser ICT**



Unternehmen: Ein führender japanischer Konzern



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde ist ein beeindruckender japanischer Technologiekonzern, der im Weltmarkt ein Schwergewicht darstellt. 1921 gegründet, wächst der Konzern rasant und steht heute für Fortschritt, technologische Weiterentwicklung und wertige Güter, die in der Industrie und beim Endverbraucher als Synonym für Hochwertigkeit, Langlebigkeit und „state of the art“ stehen. Der Konzern beschäftigt heute weltweit mehr als 145.000 Mitarbeiter und ist seit 1978 in Deutschland präsent und erfolgreich. Unser Kunde gehört zu den führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern als Innovator, Produzent und Anbieter einer breiten Palette industrieller Produkte.

Über verschiedenste Produktbereiche hinweg bietet das Unternehmen neben Automatisierungslösungen, Halbleiterherstellung, Produkten für die Automobilindustrie und Werkzeugmaschinen vor allem auch Produkte an, die das Leben einfach angenehmer machen. Ob Klimageräte, Lüftungssysteme, Wärmepumpen oder Kaltwassersätze – wenn der Mensch sich wohlfühlt, ist nicht selten ein Produkt von unserem Kunden im Spiel.

Die Kaltwassertechnologie ist ein relativ junger, aber wachstumsstarker und gut etablierter Sproß der Produktfamilie und durch Zukauf etablierter Anbieter von Hochwertprodukten entstanden. Der flächendeckende Vertrieb in Deutschland funktioniert hervorragend. Die Kaltwasser-Produkte sind beim gebäudetechnischen Fachplaner ebenso, wie beim gebäudetechnischen Anlagenbauer bestens platziert.

Auch der Markt der Datacenter und Information and Communication Technology (ICT) wird hervorragend bedient. Aktuell konzentriert sich die Bearbeitung jedoch auf die Betreuung globaler Player im Bereich Colocation und ähnlichem. Dies soll geändert und der Fokus erweitert werden. Mit der neu geschaffenen Position des Vertriebsingenieurs (m/w/d) Kaltwasser ICT sollen regionale Bedarfsträger künftig ebenso hochwertige Unterstützung erfahren, wie es die Key Accounts schon länger gewohnt sind. Für die neu geschaffene Position 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?“

Die regionale Basis ist Ihr Homeoffice, das idealerweise verkehrsgünstig gelegen ist und bundesweites Reisen problemlos ermöglicht. Von dort aus identifizieren Sie potentielle Bedarfsträger, entwickeln diese vertrieblisch weiter, bauen diese zu stabilen Kunden auf und setzen deren Potential frei. Das gleiche gilt für Leads, die Ihnen durch Ihre Kollegen (m/w/d) mit regionaler Vertriebsverantwortung zugetragen werden. Vieles ist online möglich, aber für Entscheidendes wie beispielsweise das endgültige Besiegeln künftiger Zusammenarbeit, Vertragsverhandlungen und ähnliches aber auch für den internen Austausch ist Präsenz manchmal unverzichtbar. In dieser Aufgabe haben Sie eine bundesweite Verantwortung, müssen aber nicht kontinuierlich präsent sein. Vielmehr gilt es, zum passenden Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein, um Ihre Erfolge einzufahren.



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

Vertrieblicher Erfolg ist bei unserem Kunden Teamarbeit. Entsprechend sind Sie intern gut eingebunden und befinden sich im regelmäßigen Austausch mit Ihren Kollegen (m/w/d) in der Region, die den Vertrieb der Kaltwasser Produkte verantworten, um Synergien zu heben oder diese durch Ihre Zuarbeit bei einschlägigen Bedarfsträgern zu unterstützen. Mit dem technischen Innendienst sind Sie in regelmäßigem Kontakt zu Themen der Projektierung und Angebotserstellung, das Produktmanagement ist Ihre Schnittstelle zur Klärung technischer Anwendungsfragen oder anderen Themen. Für alle weiterführenden Fragestellungen steht Ihnen Ihr Vertriebsleiter zur Verfügung.



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

Sie sind verantwortlich für die Weiterentwicklung des ICT gebundenen Kaltwassergeschäfts in den Regionen. Dazu bauen Sie das Netzwerk der einschlägigen Player für Ihren neuen Arbeitgeber weiter aus. Ihr Augenmerk gilt dem einschlägigen Planungsbüro mit Rechenzentrumskompetenz ebenso, wie dem Anlagenbauer mit spezifischem Know-how in diesem Bereich ebenso und dem

Generalunternehmer oder Projektentwickler für ICT oder Rechenzentrumsvorhaben. Darüber identifizieren Sie potentielle Bedarfsträger und ICT Rechenzentrumsprojekte, gewinnen diese und führen sie zu ertragreichen Abschluss. Kurz gefasst: Sie stärken die Position des Konzerns als Anbieter von hochwertigen Rechenzentrumsklimatisierungen in den Regionen Deutschlands.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Für diese Aufgabe bedarf es eines hohen Maß fachlich, technischen Know-hows, idealerweise mit einer deutlichen Praxisorientierung. Eine einschlägige Meisterausbildung, eine Qualifikation als staatlich geprüfter Techniker Versorgungstechnik oder eine vergleichbare Ausbildung bilden dazu ebenso ein gutes Rüstzeug wie eine Ingenieurausbildung. Aber auch vieles anderes ist denkbar, sofern Sie passendes Wissen und Erfahrung einbringen, um in dieser Aufgabe langfristig glücklich und erfolgreich sein zu können.



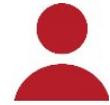
„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“



Der kleinste gemeinsame Nenner für diese Aufgabe ist der Projektvertrieb. Hierin sollten Sie erfahren und erfolgreich sein und das müssen Sie mögen. Sie verfügen über einen Hintergrund in der Rechenzentrumsklimatisierung oder in anderen Bereichen des Vertriebs von Präzisionsklima. Dabei bieten Erfahrungen aus dem Vertrieb kältetechnischer Produkte ebenso gute Voraussetzungen, wie dem der Raumlufttechnik. Sind Sie heute noch nicht in unmittelbarer Vertriebsverantwortung, sollte der nächste Schritt dorthin überschaubar sein - beispielsweise als sehr souverän agierender technischer Vertriebsinnendienst, der vorhandene Kundenkontakte selbständig bedient, Standardgeschäft gewinnt und zum Abschluss bringt.



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



Sie sind stark im Vertrieb, haben ein Faible für Nischenanwendungen und -produkte und Freude an technischen Lösungen. Dennoch verlieren Sie sich nicht in technischen Detailbetrachtungen, sondern haben immer auch den ertragreichen kaufmännischen Abschluss im Auge. Wenn Sie zusätzlich noch Freude an den Möglichkeiten eines international agierenden Konzerns zeigen und sich sicher und gerne in dessen Strukturen bewegen, könnten Sie sich zur „Punktlandung“ für die Besetzung dieser attraktiven Position entwickeln.

