

**Position: Technischer Berater (m/w/d)
industrielle Lufttechnik**



**Unternehmen: Ein Anbieter Lüftungstechnischer
Lösungen und Komponenten**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Mandant ist ein norddeutsches Traditionsunternehmen, dessen Gründerhistorie in das 19. Jahrhundert zurückreicht. Heute als Teil einer Firmengruppe, begeht unser Kunde aktuell sein 30 jähriges Jubiläum. Technische Produkte und Dienstleistungen sind die DNA der Gruppe. Das Haus für sich steht für Lufttechnik und Antriebstechnik. In beiden Bereichen bietet das Unternehmen dem Markt nicht nur Produkte, sondern auch Engineering Kompetenz. Serienbegleitende Entwicklungen, Applikationsentwicklungen und Systemintegration - das ist die Kernkompetenz des Unternehmens mit der es sich deutlich vom Marktumfeld abhebt.

Aktuell stellt unser Kunde eine schlanke und modern aufgestellte Einheit dar, die von seinem in der Metropolregion Hamburg gelegenen Standort aus bundesweit agiert. Circa 50 Mitarbeiter erwirtschaften dort ein Geschäftsvolumen im unteren zweistelligen Millionenbereich. In der Lufttechnik umfasst die Klientel namhafte Industrieunternehmen, denen meist lufttechnische Lösungen für industrielle Anwendungen zur Integration in deren Systeme geboten werden. Das gesamte lufttechnische Geschäft basiert auf einer jahrzehntelang bewährten und soliden Partnerschaft mit einem führenden Ventilatorenlieferanten.

Das Unternehmen entwickelt sich kontinuierlich weiter und ist in vielen Bereichen auf Wachstumskurs. Einer davon ist der Bereich Lufttechnik und deren Integration in industrielle Anwendungen. Hier wird den Kunden profundes Know-how und eine hochwertige Lösung zur Integration von Lufttechnik in deren Applikationen durch Einsatz intelligenter Ventilatorentechnik geboten. Bedarfsträger und Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig. Von der Medizin- über die Laser- und die Bahntechnik bis hin zu Anwendungen im klassischen Maschinen- und Anlagenbau fragen potentielle Bedarfsträger an. Immer dann, wenn es weg von der Großserie oder von der technischen Standardlösung geht, kommt das Unternehmen ins Spiel. Zur Bedienung dieser Anfragen suchen wir im Raum Norddeutschland die Idealbesetzung für die technische Beratung bei der Integration von Lufttechnik in industrielle Anwendungen – 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?“

Sehr häufig beim Kunden vor Ort, der in der nördlichen Hälfte Deutschlands gelegen ist. Im Prinzip ist alles nördlich Frankfurt/Main möglich. Akzeptanz erzeugen Sie dort unter anderem dadurch, dass Sie auf Augenhöhe diskutieren, sich in Anwendungen hinein denken und schnell konzeptionelle Ansätze liefern können.

Die dazu notwendige Vorbereitung erledigen Sie von Ihrem Homeoffice aus, dass idealerweise in der Metropolregion Hamburg gelegen ist oder vom Stammhaus aus. Eine Anbindung an die Firmenzentrale wäre ideal, ist aber keine Grundvoraussetzung.



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

In dieser Position haben Sie zwar eine vertriebliche Verantwortung, müssen aber nicht kalt akquirieren. Eingehende Anfragen werden durch das Marketing koordiniert und priorisiert. Von dort erfolgt die Initiative für Ihren Einsatz beim Kunden vor Ort. Ihr Gesprächspartner ist oft die verantwortliche Person in der F&E oder der Applikationsentwicklung eines industriellen Bedarfsträgers, der technische Product Manager oder andere am Produkt- oder Anwendungsentstehungsprozess beteiligte Personen. Dort treten Sie in den Dialog ein und nehmen technische Spezifika sowie sonstige Rahmenbedingungen auf. Häufig wird durch Sie auch bereits ein erster Lösungsansatz skizziert. Die Erarbeitung einer technischen Lösung in Verbindung mit Kalkulation und Angebotserstellung erledigen Sie in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst. Für Klärungsbedarf, der in diesem Zusammenhang aufkommt, steht Ihnen der Prokurist als Ansprechpartner mit guten Entscheidungen zur Verfügung. Gemeinsam mit beiden Abteilungen sorgen Sie für den Fortschritt Ihrer Projekte bis zur Auftragserteilung. Alle darüber hinausreichenden Fragestellungen klären Sie unmittelbar mit Ihrem Geschäftsführer.





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

Sie sind die Speerspitze des Unternehmens beim Kunden vor Ort, wenn es um die Aufnahme und Klärung technischer Sachverhalte zum Einsatz von Produkten geht. Dazu denken Sie sich in die Anwendungen und Prozesse des Kunden, so dass ein Dialog auf Augenhöhe entsteht in dessen Verlauf Sie die Möglichkeiten des Einsatzes oder der Anpassung der Produkte erläutern. Mit Ihrer technischen Kompetenz repräsentieren Sie sehr deutlich das Know-how des Unternehmens. In Zusammenarbeit mit Marketing und Vertrieb finden Sie eine gute technische und kaufmännische Lösung und sorgen so für den Zuschlag. Hierzu gehören kaufmännische Verhandlungen zur Formulierung von Rahmenvereinbarungen oder zur Preisfindung.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie müssen Systemverständnis für die Anlagen und Anwendung Ihrer Kunden aufbringen. Dabei handelt es sich durchweg um Themenstellungen, die mechanische, verfahrenstechnische und/oder regelungstechnische Aspekte beinhalten. Daher bietet eine einschlägige Ingenieur-Qualifikation eine gute Basis, in dieser Aufgabe erfolgreich zu sein.

Anders geartete Qualifikationen sind grundsätzlich nicht ausgeschlossen, sollten dann aber durch mehrjährige Erfahrung einer vergleichbaren Aufgabenstellung ergänzt werden, um als Basis für den künftigen Erfolg in dieser Aufgabe dienen zu können.



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



Sie können einen beruflichen Werdegang nachweisen, der einschlägiges technisches Systemverständnis erfordert. Eine Möglichkeit ist, dass Sie sich bereits heute mit industriellen Anwendungen beschäftigen, in die Lufttechnik integriert wird, sei es in Vertrieb oder Anwendungsentwicklung.

Aber auch, falls Sie "die Seiten wechseln" sollten und einen Werdegang als Projektleiter in der Entwicklung, als Applikationsingenieur oder als Inbetriebnehmer (jeweils m/w/d) von Geräten oder Anlagen nachweisen können, in denen Lufttechnik einen Bestandteil darstellt, bringen Sie gute Voraussetzungen für eine künftige Tätigkeit als technischer Berater Lufttechnik für industrielle Anwendungen mit. Kleinster gemeinsamer Nenner sind Kenntnisse der Strömungs- und/oder Regelungstechnik.



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



Technik ist Ihre berufliche Leidenschaft. Sie sind heute bereits in der Lage, technische Systeme als Ganzes zu verstehen und werden Freude daran entwickeln, als technischer Spezialist (m/w/d) mit Ihrem Fachwissen in der Nische Lufttechnik für industrielle Anwendungen zu unterstützen. Viele teilen bereits heute bei unserem Kunden diese Leidenschaft, aber Sie werden die Person sein, die diese Passion zum Kunden trägt. Erkennen Sie sich wieder? Dann sollten wir reden!

