

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Baden-Württemberg**



**Unternehmen: Ein mittelständischer Anbieter
lüftungstechnischer Geräte und
Komponenten**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Vom ursprünglichen Handwerksbetrieb entwickelt sich unser Kunde bis heute zu einem international gut aufgestellten Hersteller Lüftungstechnischer Geräte und Komponenten mit gesamt über 400 Mitarbeitern. Auf Basis von AirCalc frei konfigurierbare raumluftechnische Geräte und Gebläsekonvektoren bilden das Herzstück des Portfolios, das gleichermaßen in industriellen und gewerblichen gebäudetechnischen Anwendungen zum Einsatz kommt. Die Referenzen des Unternehmens sind vielfältig. Einige Beispiele für Anwendungsbereiche der Produkte stellen die Lebensmittelindustrie, der Healthcare Sektor, Marine & Offshore Projekte oder die Pharmazie dar, um nur einige zu nennen. Die Individualität bei der Findung kunden- und marktspezifischer Lösungen insbesondere bei der Handhabung großer Luftmengen stellt dabei die besondere Stärke dar. Aber auch der hohe Qualitätsstandard in Konstruktion und Fertigung sowie insbesondere die hohe Lieferfähigkeit sind oft ein entscheidendes Verkaufsargument für ein Produkt unseres Kunden.

Die Historie reicht bis in die 60er Jahre zurück. In der D/A/CH Region gegründet, ist die Grenzregion zu Deutschland noch heute der Hauptstandort des Unternehmens mit Zentrale und mehreren Produktionsstätten.

Zunächst konzentriert sich das Geschäft deutlich auf den Nahen Osten und Indien, seit 2010 stellt Europa wieder ein wesentliches Betätigungsfeld unseres Kunden dar. Seit 2020 ist er auch in Deutschland wieder aktiv und etabliert sich sehr schnell als wahrnehmbare Größe am Markt. Zu den gesamt 140 Millionen Euro Geschäftsvolumen steuert die deutsche Einheit bereits einen hohen einstelligen Millionenbetrag bei. Mit einem Kernteam liegt der regionale Schwerpunkt der Gebietsbearbeitung aktuell im Südosten Deutschlands und sukzessive sollen weitere Vertriebsregionen erschlossen werden.

Die qualifizierte Betreuung Baden-Württembergs stellt den nächsten Meilenstein für das Ziel der flächendeckenden Präsenz der Vertriebsorganisation in Deutschland dar. Dazu 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 Zeit verbringen Sie beim Kunden vor Ort. Das sind TGA-Planungsbüros, Investoren und Planungsabteilungen verbauender Endkunden aber auch ganz wesentlich Lüftungsanlagenbauer und Lüftungsverbauende Fachhandwerker als letztendlich kaufende Kunden. Die Basis dieser Aufgabe ist Ihr Homeoffice, das verkehrsgünstig in Ihrem Vertriebsgebiet gelegen ist. Ihr regionaler Verantwortungsbereich umfasst ganz grob Baden-Württemberg. Ein mehrtägiger Reiseanteil ist vorhanden, aber geringer Natur. Beispielsweise kann Ihre Anwesenheit auf überregionalen Branchenmessen gefragt sein. In aller Regel endet Ihr Arbeitstag an Ihrem Wohnort.



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

Kundenseitig arbeiten Sie mit Projektentwicklern, Entscheidern, Multiplikatoren und verbauenden Endkunden zusammen - immer mit dem Ziel, potentialreiche Projekte zu identifizieren, zu begleiten und zum erfolgreichen Abschluss zu führen. Intern sind Sie in Ihrer Region federführend, wenn es um die Entwicklung Ihrer Projekte und die zugehörige technisch konzeptionelle Beratungsleistung sowie die Angebotserstellung geht. Zu allen darüber hinausgehenden Themen wie beispielsweise Abwicklung, After Sales und anderem steht Ihnen ein dreiköpfiges Innendienstteam zur Seite, mit dem Sie sich im regelmäßigen Kontakt befinden.

Ansonsten läuft intern Vieles über die regelmäßig Calls, die durch Ihren Vertriebsleiter moderiert werden oder im unmittelbaren Dialog stattfindenden. Administrative Zwänge sind im Team kaum spürbar. Die Kommunikation beruht auf Eigenmotivation und hat neben der zwischenmenschlichen Komponente das Nutzen von Synergien oder den Austausch von Marktinformationen zum Thema. Zur Klärung grundsätzlicher Fragestellungen steht Ihnen Ihr Vertriebsleiter gerne zur Verfügung.



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

Kurzfristig sollten Sie entweder Ihr vorhandenes Netzwerk für Ihren neuen Arbeitgeber aktivieren oder auf anderem Weg Projektidentifikation betreiben und dabei ein Netzwerk aufbauen. Diese Position bietet Ihnen die Möglichkeit, sich vertrieblich weiterzuentwickeln, dabei auch eigene Vorstellungen umzusetzen und Ihr Unternehmen als Marke im Gebiet zu etablieren. Der Vertrieb in Deutschland befindet sich im Aufbau und es ist klar, dass dies eine Anlaufphase beinhaltet und Zeit bedarf.

Kurzfristig müssen die richtigen Schritte und eine gute Herangehensweise erkennbar sein, so dass ersichtlich ist, dass Sie auf einem erfolgversprechenden Weg sind. Mittelfristig stehen Sie in der Verantwortung, das in Ihrer Region zweifelsfrei vorhandene Potential freizusetzen, Euroclima als Marke und Anbieter zu etablieren sowie nachhaltiges, ertrageiches Geschäft zu generieren.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Die Analyse der vorhandenen Rahmenbedingungen der möglichen Anwendung und die sinnvolle Integration Ihrer Produkte erfordert ebenso eine hohe technische Expertise, wie der Kundendialog mit der Erläuterung Ihrer Lösung. Idealerweise verfügen Sie daher über eine technische Qualifikation. Die dortige Erfahrung zeigt, dass ein hoher Praxisbezug die Akzeptanz und den Verkaufserfolg positiv beeinflussen. Andere Qualifikationen sind möglich, sollten aber durch einschlägige Vorerfahrungen ergänzt sein, um auch hier als Basis für den Erfolg dienen zu können.



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



Sie befinden sich aktuell in einer Aufgabe mit deutlichem Bezug zur Lufttechnik und zum Projektgeschäft. Idealerweise entstammen Sie einem ähnlichen Umfeld und haben sich bereits des öfteren mit der Thematik modularer oder frei konfigurierbarer RLT-Gerätekonfiguration inhaltlich auseinandergesetzt. Möglicherweise verantworten Sie heute eine Aufgabe im technischen Innendienst, sind in Auslegungen und Projektierungen involviert und streben den nächsten Schritt in den Vertriebsaußendienst an. Oder Sie begegnen der Thematik aus der Perspektive des TGA Fachplaners und möchten bei der Bearbeitung derartiger Thematiken "die Seite wechseln".



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



Sie können sich selbst gut organisieren und motivieren, so dass Sie bereits jetzt in einer Aufgabe sind, in der Sie nicht in ein Korsett beruflicher Vorgaben gezwängt sind, sondern Ihrer Eigendynamik vertraut wird. Aber vielleicht können Sie das ja auch und sind dennoch durch eine Vielzahl von Vorgaben gebunden? Das wäre ja auch ein Grund, über einen Wechsel in die neue Position nachzudenken. Jedenfalls sollten Sie Freude am Vertrieb, am Umgang mit Menschen und der Technik haben, ohne dabei den Blick auf den kaufmännischen Abschluss zu verlieren. Erkennen Sie sich wieder? Dann sollten wir reden.

