

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



**Unternehmen: Ein gebäudetechnisches Handelshaus**



### **Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

Das Unternehmen ist Teil eines Großhandelsverbunds, der heute in 17 europäischen Ländern aktiv ist und rund 100 selbständige Partnerhäuser umfasst. In Deutschland ist die Gruppe an mehr als 1200 Standorten präsent und damit flächendeckend bestens vernetzt.

Das Haus selbst ist eines der bedeutendsten Standbeine der Gruppe. Seit mehr als 20 Jahren präsent, stellt das Haupthaus in Niederbayern das Zentrum des Geschehens dar. Dort sind der Großteil der circa 270 Mitarbeiter mit dem Ziel aktiv, dem Handwerk als Fachgroßhandel für Haustechnik ein guter und verlässlicher Partner zu sein.

Bei unserem Kunden bekommt der Fachhandwerker wirklich alles von der Sanitär- über Heizungs-, Klima- oder Lüftungstechnik bis hin zu Elektro-, Tiefbau-, Industrie- oder Dachtechnik. Als Komplett-sortimenter stellt sich das Unternehmen dem Anspruch, jeden Fachhandwerker von der ersten Anfrage bis zur Auslieferung schnellst- und bestmöglich zu bedienen. So hat sich die Präsenz zu einer festen Größe als führendes gebäudetechnisches Handelshaus Niederbayerns positioniert - und das seit Jahrzehnten unangefochten. Das Erfolgsrezept dafür liegt in der Rundumbetreuung des Fachhandwerks. Immer nahe dran, immer eine Lösung parat. Das zeichnet unseren Kunden aus. Dieses Konzept soll in der Lufttechnik weiter perfektioniert werden. Aktuell betreut ein Außendienstmitarbeiter mit starkem fachlichen Hintergrund in der Lüftungstechnik die Kunden im gesamten Wirkungsbereich. Und da geht noch mehr! Ein weiterer Außendienst mit vergleichbarer Expertise soll künftig gemeinsam mit seinem bereits etablierten Kollegen die gesamte Lüftungsklientel Niederbayerns betreuen. Dazu suchen wir die Idealbesetzung für die neu geschaffene Position des Vertriebsmitarbeiters (m/w/d) - 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 in Niederbayern gelegen ist. Vieles geht verloren, wenn man nicht regelmäßig bei den Kollegen im Stammhaus präsent ist. Anlassbezogen werden Sie daher auch immer wieder dort vor Ort sein. 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) eines Fachhandwerksbetriebs oder eines Anlagenbauers sein, mit dem Sie sich im Austausch befinden. Intern sind Sie mit ihrem Kollegen im Lüftungstechnischen Außendienst sowie mit den Kollegen (m/w/d) im Innendienst der Abteilung, koordiniert durch Ihren Abteilungsleiter, in regelmäßigem Kontakt, um vertriebliche Aktivitäten abzustimmen 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 Abteilungsleiter Ihnen für alle zu klärenden Themen zur Verfügung. Für Fragestellungen von übergeordneter Bedeutung ist der Verkaufsleiter und gerne auch der Geschäftsführer.



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

Ihre Aufgabe ist die Betreuung und Gewinnung weiterer Lüftungstechnischer Anlagenbauer in Ihrem regionalen Verantwortungsbereich. Dort bewegen Sie sich "wie die Spinne im Netz", identifizieren Projekte, stehen im Austausch mit den dafür geeigneten Anbietern und sorgen idealerweise durch Ihre Rundumbetreuung für die komplette Bedienung durch Ihr Haus.



**„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 sowie über Produkt- und Marktkenntnisse in der Lüftungstechnik verfügen. Eine technische Qualifikation ist daher für diese Aufgabe sinnvoll, aber nicht unbedingt notwendig. Handel, Dienstleistung und Logistik sind die Kernelemente der Aufgabe, für die auch 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 denkbare. Berufliche Vorerfahrung aus dem industriellen Vertrieb Lüftungstechnischer Komponenten, Geräte oder Systeme - ganz gleich ob im Außendienst oder vertriebsunterstützend - kann eine gute Basis für diese Aufgabe sein. 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!

