

**Position: Außendienstmitarbeiter (m/w/d) Vertrieb** 

**Unternehmen: Ein kältetechnischer Fachgroßhandel** 

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

Die Temperatur immer auf den richtigen Punkt bringen... Dafür steht unser Kunde heute. Das war jedoch nicht immer so. Die skandinavische Unternehmensgruppe kann auf eine über 150-jährige Historie zurückblicken. Ursprünglich ist das Unternehmen ein Anbieter verschiedenster Produkte und Dienstleistungen, denen im frühen 20. Jahrhundert besondere Bedeutung zukommt und sukzessive entwickelt sich das Haus zu dem, was es heute ist. Seit 2004 gilt das Unternehmen als größte kältetechnische Handelsgruppe Europas. Es folgen diverse weitere Meilensteine wie zum Beispiel die Erweiterung des Portfolios um Gewerbekälte, die Sicherung der deutschen Vertriebsrechte für einen Großen der Branche und vor allem die Übernahme anderer bedeutenden Kältegroßhändler weltweit. Und das ist noch längst nicht alles. Im Konzern stehen die Zeichen eindeutig auf Wachstum und Expansion wie jüngste Akquisitionen eindrucksvoll belegen. Weltweit ist der Konzern in 45 Ländern vertreten und seit vielen Jahren auch in Deutschland.

In vielen Deutschen Metropolregionen und vor allem auch in Nürnberg ist das Unternehmen mittlerweile mit Niederlassungen vertreten und beim Kältefachhandwerker als verlässlicher und leistungsfähiger Partner etabliert. Das kleine, familiäre Team dort in Nürnberg punktet nicht nur mit guter Beratung, technischer Kompetenz und hervorragender Logistik. Die Individualität ist es, die die treue Kundschaft schätzt und die das Geschäftsvolumen kontinuierlich wachsen lässt. Um die Kundennähe weiter zu wahren, muss auch das Team wachsen. Daher suchen wir die Idealbesetzung für die neue Position des Außendienstmitarbeiters (m/w/d) Vertrieb in Nürnberg... 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 Franken mit deutlichem Bezug zur Metropolregion Nürnberg gelegen ist. Vieles geht verloren, wenn man nicht regelmäßig bei den Kollegen im Stammhaus präsent ist. Daher werden Sie auch immer wieder in dort vor Ort sein. Neben Ihrem „normalen“ Tagesgeschäft in Ihrer Region sind Sie eventuell auch in die Gestaltung regionaler Events wie Hausmessen und anderen Veranstaltungen 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 weiteren Kollegen im Außendienst sowie mit den beiden Kollegen (m/w/d) im Innendienst in regelmäßigem Kontakt, um vertriebliche Aktivitäten abzustimmen oder Synergien aufzudecken und davon zu profitieren. Ihre Innendienstkollegen unterstützen Sie durch fachliche Expertise, logistische Fähigkeiten und Improvisationstalent. Die Schnittstelle zum Kunden sind aber Sie! Im Tagesgeschäft steht Ihnen Ihr Niederlassungsleiter für alle zu klärenden Themen zur Verfügung. Für Fragestellungen von übergeordneter Bedeutung ist der Geschäftsführer Ihr Ansprechpartner.

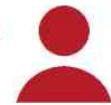


*„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“*

Ihre Aufgabe ist die Betreuung und Gewinnung weiterer kältetechnischer 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 die Ihre Niederlassung Nürnberg.



**„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 Kältetechnik verfügen. Eine technische Qualifikation ist für diese Aufgabe sehr 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, sofern Markt- und Fachkenntnisse vorhanden sind.



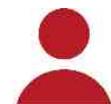
**„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“**



Ein Bezug zum kältetechnischen 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 kältetechnischen Handelshauses ist eine naheliegende Vorerfahrung, aber bei weitem nicht die einzig denkbare. Berufliche Vorerfahrung aus dem industriellen Vertrieb kältetechnischer 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!

