

**Position: Innendienstmitarbeiter (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 Innendienstmitarbeiters (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?“

Ihr arbeitstäglicher Anlaufpunkt wird das Haupthaus im Raum Nürnberg sein, wo Sie eine moderne Infrastruktur vorfinden, die nicht nur effektives Arbeiten, sondern auch eine positive Atmosphäre fördert. Dort beginnt und endet Ihr Arbeitstag in aller Regel. Die gelegentliche Teilnahme an regionalen oder überregionalen Messen kann zu wenigen Übernachtung im Jahr führen.



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

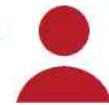
Die Niederlassung wird durch ein kleines Team bewirtschaftet. Jeweils ein Außendienst- und ein Innendienstmitarbeiter, ein Verantwortlicher für Lager und Logistik sowie der Niederlassungsleiter bilden das Team. Prinzipiell sind die Aufgaben klar verteilt, aber wenn "Not am Mann" ist, fasst jeder mit an, ohne zu hinterfragen, ob das zu seinem Aufgabenbereich gehört. Ihr Niederlassungsleiter ist es, mit dem Sie jeglichen im Tagesgeschäft auftretenden Klärungsbedarf regeln. Kundenseitig werden Sie nahezu ausschließlich von Kältefachhandwerkern kontaktiert. Je nach Unternehmensgröße, kann es hier der Projektleiter, der Geschäftsführer oder der Einkäufer (jeweils m/w/d) sein, der sich mit seinem Thema an Sie wendet.



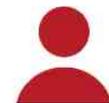
„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“

Sie sind für die Fachhandwerker Ihrer Region Ansprechpartner (m/w/d) zu fast allen Fragen der Kälte- und Klimatechnik. Sie klären telefonisch Bedarfe, unterstützen fallweise durch Auslegungen und Dimensionierungen, sprechen Produktempfehlungen aus und erstellen die notwendigen Angebote. Dabei bewegen Sie sich innerhalb Ihres Rahmens eigenverantwortlich in der Preisgestaltung und kommen dabei regelmäßig zu einem Ergebnis, das beim Kunden auf gute Akzeptanz stößt und Ihnen gleichzeitig ein ertragreiches Geschäft ermöglicht. In letzter Konsequenz steht der Verkauf und in Verbindung damit die Abwicklung des guten Geschäfts im Mittelpunkt Ihrer Aufgabe.

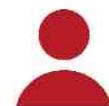


„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“

Idealerweise verfügen Sie über eine Meisterqualifikation in der Kältetechnik oder einem verwandten Gewerk, um Ihren Kunden fachlich begegnen zu können. Auch eine entsprechende Qualifikation auf der Ebene des Anlagenmechatronikers kann eine gute fachliche Grundlage darstellen. Eine kaufmännische Qualifikation mit deutlichem technischen Bezug muss zwingend durch langjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Aufgabe ergänzt sein, um Ihnen in dieser Position als Basis für Ihren künftigen Erfolg dienen zu können.

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

Sie sind heute bereits in einer Verantwortung mit einer Schnittstelle zu Ihrer künftigen Position. Entweder befinden Sie sich in einer vergleichbaren Aufgabe in einem kältetechnischen Handelshaus und verspüren den Reiz, zum europäischen Marktführer zu wechseln und den Ausbau des Standorts Nürnbergs mit voranzutreiben oder Sie sind in ähnlicher Aufgabenstellung bei einem Hersteller von Kälte- oder Klimatechnik tätig und möchten sich gerne einer breiteren Produktpalette widmen. Aber auch Interessenten (m/w/d) aus dem Handwerk, die gerne „die Seiten wechseln“ und von Handelsseite aus mit Ihrem erworbenen Praxisbezug unterstützen wollen, sind für diese Position interessante Kontakte.

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

Als Teamplayer (m/w/d) sind Sie der Mensch, der gleichermaßen Begeisterung für technische Zusammenhänge empfindet und ein gutes Gespür für faires kaufmännisches geschäftliches Miteinander entwickelt. Langjährige, stabile und von Zufriedenheit geprägte Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen - wenn Sie das reizt - dann lassen Sie uns reden!

