

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



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



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Über 100 Jahre am Markt, weit über 60 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Lüftungskomponenten und -systemen – unser Kunde vereint Tradition mit Erfahrung mit Moderne. Bewährte Konzepte, die dem Unternehmen Jahrzehnte Erfolg garantieren, werden bewahrt und ständig überdacht. Innovationen werden vorangetrieben, neue Anwendungen identifiziert und dazu die passenden Technologien entwickelt. Evolution statt Revolution ist bei der Produktentwicklung das Credo des Unternehmens. Dadurch ist unser Kunde seit über 60 Jahren in der Entwicklung und Produktion von Ventilatoren und ganzheitlichen Lüftungssystemen eine feste Größe am Markt. Der Wunsch nach bewährter Qualität ist hier häufig für den Kunden das entscheidende Kaufargument. Mit über 400 Mitarbeitern produziert und vertreibt das Unternehmen Lüftungssysteme für den Einsatz in Wohnraum, Industrie und Gewerbe. Großventilatoren sowie kundenspezifische Sonderausführungen runden das in seiner Breite einzigartige Programm ab.

Die Betreuung von Fachhandwerk und Handel stellen traditionsgemäß eine wesentliche Säule für den vertrieblichen Erfolg des Unternehmens dar. Dem Wandel hin zum Projektgeschäft begegnet das Haus bereits seit langem durch die vertriebliche Betreuung von Planern und Entscheidern in diesem Prozess. Ziel ist es, alle Facetten der Kundenbetreuung zu bündeln und auch dort das erfolgreiche Konzept zur Marktbearbeitung weiter zu führen. Die hervorragende Unterstützung der einschlägigen Fachplaner, ein enger Schulterschluss zu allen relevanten Handelshäusern und die verlässliche Partnerschaft mit dem Fachhandwerk sind die Erfolgsfaktoren des Vertriebs.

Für diese Position suchen wir im Rahmen der Altersnachfolge die Idealbesetzung als künftiger Vertriebsrepräsentant (m/w/d) für die Region Rheinland – 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 großen Teil Ihrer Zeit verbringen Sie beim Kunden vor Ort, also in gebäudetechnischen Planungsbüros, in den einschlägigen Handelshäusern oder beim lüftungsverbauenden Fachhandwerker. Die regionale Basis dieser Aufgabe ist Ihr Homeoffice, das verkehrsgünstig in Ihrem Vertriebsgebiet gelegen ist. Ihr regionaler Verantwortungsbereich umfasst die PLZ-Regionen 50 - 53 und 56. Die Metropolregion Köln/Bonn wäre als Ausgangspunkt für Ihre Gebietsbearbeitung ideal, alles andere ist aber auch möglich. 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?“

Die Vertriebsstruktur ist feingliedrig. Für Themenschwerpunkte gibt es Spezialisten und die Betreuung verschiedener Kundengruppen erfolgt individuell durch eigene Ansprechpartner. Ihr Anteil daran ist die flächendeckende Betreuung des Handels, des Handwerks und der Fachplanungsbüros sowie die Begleitung von Projekten des Wohnungsbaus über jede Phase hinweg bis zum erfolgreichen Abschluss. Im Arbeitsalltag bewegen Sie sich in Ihrem Bereich weitestgehend selbstorganisiert als Teil eines funktionierenden Teams. Dadurch, dass Ihr Vertrieb auch durch Projektgeschäft geprägt ist, ergeben sich oft genug Erkenntnisse und Möglichkeiten bei dem Blick über das eigene Gebiet hinaus. Diese Synergien werden durch den regelmäßigen Austausch in der Vertriebsregion bei gemeinsamen Teamrunden erzielt. Organisiert und geleitet wird das Ganze durch den Vertriebsleiter West, der Ihnen für alle weiteren Themenstellungen als Entscheidungsträger zur Verfügung steht.



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

Sie sind verantwortlich für den weiteren Ausbau der Marktstellung des Unternehmens in Ihrer Region mit Ihrem Produktportfolio. Zielsetzung ist Aufbau und Pflege hochwertiger Kundenbeziehungen durch kompetente technische Beratung und die Anbahnung guter kaufmännischer Abschlüsse über den gebäudetechnischen Fachhandel, die für jede Seite einen Erfolg darstellen.

Dazu betreiben Sie gezielte Projektidentifikation und verfolgen diese konsequent über den Kontakt zu gebäudetechnischen Planungsbüros, dem wiederverbauenden Endkunden und Investoren. Das firmeneigene CRM-System wird Ihnen dabei ein wertvolles Hilfsmittel sein. Die ausführliche und intensive Einarbeitung gibt Ihnen eine gute Möglichkeit, die Kundenbindung zu festigen und sich in der Rolle des technischen Know-how-Trägers zu positionieren. Oft genug beruht das Problem des Kunden (m/w/d) nicht auf einer Komponente, sondern ist systemischer Natur und kann durch Ihre ganzheitliche Beurteilung der Anlage eingegrenzt werden. Auch das steigert Ihre Akzeptanz. Auch wenn die Marke dominiert... die Marktposition muss kontinuierlich gefestigt und ausgebaut werden. Kundengewinnung ist daher ein kontinuierlicher Teil Ihrer Aufgabe. Wenn Ihr Verantwortungsbereich nicht nur heute, sondern auch morgen und übermorgen ein ertrageicher Bestandteil der Vertriebsstruktur ist, dann haben Sie Ihre Aufgabe mit Bravour erfüllt.



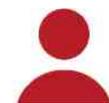
„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Ihr künftiger Arbeitgeber positioniert sich mit seinen Produkten in jeder Beziehung im Premium Segment. Und das müssen Sie Ihren Kunden vermitteln können. Hochwertige Technik kann nur durch Argumentation und Erklärung vertrieben werden. Und dazu sollte auch Ihr technisches Know-how Premium sein, damit alles aus einem Guss und so die vertriebliche Basis gegeben ist. Ob Sie Meister, Techniker oder Ingenieur (jeweils m/w/d) sind, ist nicht von herausgehobener Bedeutung. Sie müssen die Produktpalette technisch verinnerlichen, Ihrer Klientel auf Augenhöhe begegnen und kompetent beraten können. Eine kaufmännische Qualifikation als Basis für diese Aufgabe ist nicht ausgeschlossen, muss jedoch zwingend durch einschlägige Erfahrungen ergänzt werden.



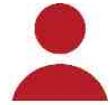
„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“



Wünschenswert wäre, Sie befinden sich heute bereits in einer vergleichbaren Position im Vertrieb lufttechnischer Komponenten oder Systeme, im Vertriebsinnendienst oder anderweitiger Funktion im Sales Support. Auch Vertriebserfahrung aus einem benachbarten Gewerk wie zum Beispiel der Heizungstechnik kann eine gute Basis für die künftige Aufgabe darstellen. Idealerweise sind Sie bereits geübt in der Identifikation gebäudetechnischen Projektgeschäfts. Auch eine Vorerfahrung aus dem Handwerk in einer vertriebsnahen Aufgabe wie beispielsweise der Projektleitung kann eine gute Basis darstellen. Kleinster gemeinsamer Nenner ist die technische Kompetenz in Verbindung mit Erfahrung und Erfolg im Umgang mit dem Kunden.



„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 heute 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 diese 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.

