

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Gebäude-Klimasysteme**



**Unternehmen: Ein Anbieter von Klimälösungen
für Industriegebäude**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Gebäudeklima auf den Punkt gebracht – schnell, energieeffizient und immer den individuellen Kundenbedürfnissen angepasst. Strahlungswärme ist die über Jahre entwickelte und zur Perfektion getriebene ursprüngliche Kernkompetenz des Unternehmens. Sinnvoll ergänzt durch Solar- und Wärmepumpentechnik, Batteriespeicher sowie Lüftungskomponenten und -systeme, bietet unser Kunde aktuell Systeme an, die immer auf Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind und den heutigen Forderungen nach Energieeffizienz entsprechen.

Das Unternehmen hat in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung vollzogen. Vom Komponentenlieferanten zum Systemanbieter, von der Hallenheizung zur Gebäudeklimatisierung, vom bedeutenden Player zum Trendsetter der Branche hat sich die Positionierung des Unternehmens deutlich verändert. Aktuell steht der nächste Schritt der Weiterentwicklung an. CO2-neutrale Lösungen zur Gebäudeklimatisierung sind das, was nicht nur Projektentwickler, sondern auch namhafte Betreiber von Logistik- und Industrieimmobilien am Markt suchen und schon fast fordern, werden dem Kunden geboten.

Komplexe Anlagentechnik, bestehend aus solaren Luftsystemen, Photovoltaik, Wärmepumpentechnologie und Lüftungssystemen zur Entschichtung und Verteilung sind die Lösungen, die das Unternehmen dem Markt bietet, um die vorhandenen Bedarfe zu decken. Mit der Kombination der verschiedenen Technologien und dem zugehörigen Engineering ist unser Kunde „first to the market“. Der Bedarf ist klar identifiziert und namhafte Größen als Bedarfsträger der Branche zeigen begeisterten Zuspruch. Es ist der beratungsintensive Projektvertrieb von Klimatisierungskonzepten für Nicht-Wohngebäude, der das Unternehmen so erfolgreich macht. Dafür braucht es eine effektive Projektorganisation, die mit hoher technischer Kompetenz und planerischem Know-how im Dialog mit dem Kunden zugeschnittene Lösungen entwickelt. Der Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) ist die Schnittstelle der Projektorganisation beim Kunden vor Ort. Das Anfrageaufkommen ist hoch und wächst sicher weiter. Daher soll die Organisation personell verstärkt werden. 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?“

Das hängt ganz davon ab, wo wir Sie finden. Als Teil des Projektteams bearbeiten Sie immer gemeinsam komplexe Themenstellungen. Per Teams geht vieles, aber nicht alles. Die Erfahrung zeigt: Der Erfolg leidet, wenn die persönliche Abstimmungsrunde im Team nicht möglich ist. Die gelegentliche Anwesenheit im Stammhaus sollte für Sie keinen besonderen Aufwand bedeuten. Idealerweise wohnen Sie innerhalb eines Radius von circa 300 km um das Ruhrgebiet. Den Großteil Ihrer Zeit verbringen Sie beim Kunden vor Ort oder in Ihrem Homeoffice zur Vor- und Nachbereitung Ihrer Termine. Sie sind immer anlassbezogen unterwegs. Sei es zu Auftragsklärungen oder Vergabeverhandlungen oder sei es zur Abstimmung in laufenden Projekten. Je zentraler und verkehrsgünstiger Ihr Wohnort gelegen ist, desto besser.



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

In dieser Aufgabe sind Sie Teil eines Teams, das alle Kompetenzen zur Projektgewinnung, deren Abwicklung sowie alle begleitenden Funktionen wie Assistenz und Zeichnungserstellung beinhaltet. Ihr Schwerpunkt liegt im Bereich der Projektgewinnung. Dabei sind Sie in die Zusammenarbeit im Team eingebunden und haben dort die Verantwortung, die externen Schnittstellen zu allen möglichen Kundengruppen zu bedienen. Das sind im Wesentlichen Generalunternehmer, Investoren und Endkunden sowie Planungsbüros. Zur Klärung übergeordneter Fragestellungen steht Ihnen gerne Ihr Geschäftsführer zur Verfügung.



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

Sie sind im Team federführend verantwortlich für das Gewinnen der Projekte. Gemeinsam erstellen Sie energetisch sinnvolle und auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Lösungen zur Hallenklimatisierung. Sie sind die Person, die Rahmenbedingungen und Kundenbedürfnisse aufnimmt und dort sehr schnell konzeptionell überzeugt. Alles Weitere wird gemeinsam erarbeitet und in der Kommunikation an den Kunden durch Sie begleitet. Dazu gehört auch die Erstellung einer belastbaren Kalkulation, die in ein Angebot mündet. Wenn der Auftrag gewonnen ist, haben Sie einen wesentlichen Teil Ihrer Aufgabe erfüllt und begleiten das Projekt gemeinschaftlich zur weiteren Bearbeitung.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“

Für diese Aufgabe bilden eine Qualifikation als Ingenieur/in Versorgungstechnik, staatlich geprüfte/r Techniker/in mit einschlägigem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Qualifikation eine gute Basis.

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

Sie sind möglicherweise bereits heute in die Erarbeitung und den Vertrieb umfangreicher Klimatisierungslösungen für Nicht-Wohngebäude eingebunden. Eventuell befinden Sie sich aktuell in einer vertriebsunterstützenden Position für Wärmeerzeuger oder Lüftungsgeräte gehobener Leistungsklassen. Auch eine ähnlich geartete Position in der internen Planungsabteilung eines größeren gebäudetechnischen Anlagenbauers könnte eine Basis darstellen, mit dieser Aufgabe erfolgreich zu sein. Und natürlich könnten Sie sich heute auch als SHK Planer in einem gebäudetechnischen Planungsbüro bewähren, um an dieser Aufgabe Freude zu haben. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Der kleinste gemeinsame Nenner ist die energetische Betrachtung von Nicht-Wohngebäuden. Je näher Sie sich dort in der konzeptionellen Betrachtung befinden, die in den Verkauf ganzheitlicher Lösungen mündet, desto deutlicher positionieren Sie sich innerhalb des Anforderungsprofils.

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

Neben Ihrem Faible für planerische Aufgabenstellungen und die Entwicklung von Konzepten zur energetischen Optimierung komplexer Bauvorhaben, sollten Sie über „Sendungsbewusstsein“ verfügen. Die Präsentation Ihrer technischen Lösungen und ganzheitlicher Konzepte ist Ihnen eine Freude, da Sie für die Qualität Ihrer Lösungen einstehen. Kommunikation ist für Sie nicht Last, sondern Lust, da nur so die von Ihnen entwickelten Lösungen zum Erfolg gebracht werden können. Pünktlich, qualitativ hochwertig und zum Wohle des Unternehmens. Falls Sie dafür die richtige Person sind, lassen Sie uns reden... wir freuen uns auf Sie!

