

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)  
Rhein-Main**



**Unternehmen: Ein Anbieter von Wärmepumpen-  
Systemen**



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

Der Unternehmen ist eine skandinavische Erfolgsstory. 1952 gegründet, entwickelt sich unser Kunde kontinuierlich bis heute weiter und hat mittlerweile Konzerngröße erreicht. Ursprünglich auf die Entwicklung und Produktion einfacher Heizsysteme fokussiert, sind es heute komplexe Lösungen zur Steigerung des Komforts in Wohn- und Gewerbegebäuden.

Heizen, Kühlen und Lüften – und das energetisch sinnvoll und hoch effektiv! Dafür steht unser Kunde heute, ist in der Branche bekannt und führend in Europa mit der Herstellung und Vermarktung seiner Produktpalette. Vom kleinen skandinavischen Heizungshersteller zum heute global agierenden Konzern mit ca. 20.000 Mitarbeitern.

Unser Kunde ist Systemanbieter für Lösungen zur Steigerung des Wohnkomforts, deren Herzstück die Wärmepumpe ist. Ob Sole/Wasser, Luft/Wasser oder Abluftsysteme, es gibt für jede Anforderung das richtige System. Insbesondere im Domestic-Bereich ist unser Kunde mit seinen Produkten führend und heute als Anbieter hoch effizienter Lösungen nicht mehr wegzudenken.

In Deutschland agiert das Unternehmen mit der Firmenzentrale in Norddeutschland und forciert Vertrieb und Service dieser anspruchsvollen Produktpalette. Eine flächendeckend aufgestellte Service-Mannschaft, bestehend aus Partnern und angestellten Spezialisten, „im Feld“ beim Endkunden oder Fachhandwerker steht mit technischem Rat und Tat zur Seite und garantiert eine hohe Kundenzufriedenheit.

Eine Basis, auf die die Vertriebsorganisation mit absoluter Zuverlässigkeit bauen kann. 16 Außendienstmitarbeiter betreuen in Deutschland nahezu flächendeckend den Heizungsfachhandwerker vor Ort, kooperieren mit dem Handel und bedienen das Bauunternehmen umfassend.

Nun soll ein gut ausgebautes Gebiet in einer außergewöhnlich potentialreichen Region durch einen weiteren Außendienstmitarbeiter (m/w) verstärkt und damit die Nähe zum Kunden noch weiter gesteigert werden. Gerade in der Metropolregion Rhein-Main ist noch Vieles möglich. Und dazu suchen wir eine echte Verkäufernatur – 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 guten Teil Ihrer Arbeitszeit werden Sie beim Kunden vor Ort verbringen und ihn von der Qualität und Leistungsfähigkeit der Ihrer Produktpalette überzeugen, konkrete Bedarfe ermitteln und die für ihn beste Lösung skizzieren. Die regionale Basis dafür bietet Ihnen Ihr HomeOffice, das verkehrsgünstig innerhalb Ihres Vertriebsgebietes gelegen ist. Die PLZ-Regionen 60 - 65 bilden Ihren regionalen Verantwortungsbereich, den Sie gemeinsam mit einem Kollegen bearbeiten.

Aber auch Vertriebstagungen und die Teilnahme an überregionalen Messen werden Teil Ihrer Aufgabe sein. Gelegentliche mehrtägige Dienstreisen sollten Sie daher nicht als Belastung, sondern als „Würze“ und Bereicherung Ihrer Tätigkeit empfinden.



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

Sie bearbeiten Ihren Teil der Metropolregion Rhein-Main und in enger Abstimmung mit Ihrem bereits dort etablierten Kollegen. Die Art der Zusammenarbeit orientiert sich an Ihren Vorerfahrungen. Entwickeln Sie sich mit dieser Aufgabe erstmals in eine vertriebliche Verantwortung, steht Ihnen hier ein Mentor zur Verfügung. Sollten Sie bereits über einschlägige Erfahrung verfügen, haben Sie hier ein Konterpart, mit dem Sie sich im Tagesgeschäft gegenseitig "die Bälle zuspielen" und versuchen, bestmöglich Synergien bei der Gebietsbearbeitung zu entwickeln. Im Haus wird Ihnen die Innendienst-Vertriebsorganisation nahezu komplett den Rücken frei halten und dadurch einer der häufigsten Anlaufpunkte sein, wenn es gilt Angebote abzustimmen oder Bestellungen zu veranlassen. Technische Problemstellungen, die telefonisch durch den Kunden an das Unternehmen herangetragen werden, bedienen Spezialisten von der Zentrale aus. Auch hier kann Abstimmungsbedarf zu kundenspezifischen Themen entstehen. Und schließlich arbeiten Sie Hand in Hand mit langjährig erfahrenen und gut geschulten Servicepartnern im Gebiet, wenn die Unterstützung des Kunden vor Ort ansteht.

Vieles werden Sie bereits im Team mit Ihrem Kollegen regeln, wodurch sich alltägliche Fragestellungen bereits erledigen. Für übergeordnete vertriebliche Themenstellungen oder die Klärung grundlegender Themenstellungen steht Ihnen Ihr Vertriebsleiter gerne persönlich zur Verfügung.





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

Unser Kunde gehört zu den besten, aber nicht zu den bekanntesten Anbietern der Wärmepumpen – Technologie in Ihrem Gebiet. Das sollen Sie ändern! Und natürlich soll in Folge dessen auch das Verkaufsvolumen nachhaltig gesteigert werden. Ihre Leistung wird es sein, in einem hervorragend betreuten Gebiet mit herausragendem Potential mit neuem Schub weitere Ausbauarbeit zu leisten, um die Metropolregion Rhein-Main vor dem Hintergrund des Geschäftsvolumens auf eine andere Ebene zu heben. Wenn Sie die regionalen Fachhandwerker über die Jahre hinweg enger binden und als treue Kunden gewinnen können und sauber mit dem Handel kooperieren, sind Sie „in der Spur“. Wenn das Ihre persönlichen Ziele sind, wird es Ihnen auch ein Leichtes sein, sich mit den Erwartungen Ihres künftigen Arbeitgebers zu identifizieren.



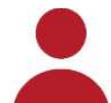
*„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“*



Sie verfügen über eine technische Qualifikation als Meister/in, Techniker/in oder Ingenieur/in. Sinnvolle fachliche Ausrichtungen sehen wir in der Heizungs- und Lüftungstechnik, der Kälte- und der Elektrotechnik, aber auch in der Versorgungstechnik oder dem Maschinenbau. In letzter Konsequenz zählt jedoch, dass Sie mit Ihrer Qualifikation in der Lage sind, einen Bezug zum Thema „Wärmepumpe“ herzustellen.



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

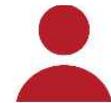


Sie befinden sich bereits heute in einer vertrieblichen Aufgabenstellung in der Gebäudetechnik. Und dies entweder bei einem industriellen Anbieter einschlägiger Produkte oder bei einem Handelshaus mit Schwerpunkt auf Heizung und regenerative Energien. Je näher Sie bereits jetzt zu Ihrer künftigen Klientel (überwiegend Heizungs- und Lüftungsbauer, aber auch Bauunternehmen) stehen, desto deutlicher positionieren Sie sich innerhalb des gewünschten Anforderungsprofils. Und die Erfahrung zeigt: je näher Sie dem Vertrieb von Wärmepumpen stehen, desto besser sind die Voraussetzungen, auch für Ihren neuen Arbeitgeber erfolgreich sein zu können. Die Themen „Energieeffizienz, EnEV und der Einsatz regenerativer Energien“ sollten durch Sie bereits aufgrund Ihrer vorhandenen Vertriebserfahrungen belegt sein. Aber auch, wenn Sie sich in eine Vertriebsverantwortung hinein entwickeln möchten, ist

Ihnen hier eine hervorragende Möglichkeit gegeben. Eine vorherige Aufgabe im technischen Vertriebsinnendienst, im After Sales oder eine projektleitende Verantwortung in einem Handwerksunternehmen können ebenfalls gute Voraussetzungen bieten, in dieser Aufgabe beruflich glücklich und erfolgreich zu werden.



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



Als gewinnende, offene Persönlichkeit finden Sie schnell den Zugang zu Ihren Kunden. Sie müssen „die Sprache des Heizungsbauers“ sprechen. Sie bilden Netzwerke, bilden Partnerschaften und zeichnen sich durch Verbindlichkeit aus. Den durchschlagenden Erfolg erzielen Sie bei unserem Kunden als Teamplayer. Die Organisation basiert auf Kommunikation, Aufgabenteilung und sauberer Koordination. Dies gerade auch hier durch das enge Zusammenspiel mit Ihrem Vertriebskollegen im Gebiet. Der „vertriebliche Einzelkämpfer“ würde in dieser Organisation schnell an seine Grenzen stoßen, über die man in der Zusammenarbeit im Team hinaus wachsen kann. Wenn Sie das reizt – dann lassen Sie uns reden!

