

**Position: Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)  
Nordrhein-Westfalen**



**Unternehmen: Ein Produzent Lüftungstechnischer  
Komponenten**



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

Das Traditionsunternehmen mit Sitz in Stuttgart blickt auf eine über 140-jährige Historie zurück. 1877 gegründet, hat sich das Unternehmen von einer Maschinenfabrik für Staub- und Ablufttechnik zu einem Spezialisten für moderne Klima- und Lüftungssysteme entwickelt. Forschung und Entwicklung prägen die Firmenkultur seit jeher - eigene Raumströmungslabore und kontinuierliche Produktinnovationen sind bis heute ein Markenzeichen. Das Unternehmen ist inhabergeführt, beschäftigt rund 100 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen Jahresumsatz im zweistelligen Millionenbereich. Unser Kunde verfügt über zwei starke Standbeine - den Lüftungstechnischen Anlagenbau und den Vertrieb Lüftungstechnischer Komponenten. Und darum geht es bei dieser spannenden Aufgabe.

Das Portfolio umfasst Luft- und Bodendurchlässe, Kühldeckenpaneele, Betonkernaktivierung sowie multifunktionale Systeme, die Klima, Akustik und Beleuchtung kombinieren. Besondere Stärke liegt in maßgeschneiderten Lösungen für komplexe Bauprojekte - von Bürogebäuden über Schulen bis hin zu Museen.

Am Markt gilt unser Mandant als Qualitäts- und Innovationsführer im Gewerbebau. Neben Standardlösungen bietet das Unternehmen auch projektspezifische Sonderlösungen und überzeugt hier mit technischer Präzision, energieeffizienten Konzepten und durchdachten Details für komfortables Raumklima. Damit ist unser Kunde ein gefragter Partner in Deutschland und international - mit dem Profil eines etablierten Traditionsunternehmens, das zugleich zu den Innovationsführern der Branche zählt. Im Zuge einer geregelten Nachfolge ist die Vertriebsverantwortung für Nordrhein-Westfalen neu zu besetzen.

#### *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 von Ihren Voraussetzungen ab. Sind Sie in der Metropolregion Stuttgart beheimatet und genießen Sie die tägliche Arbeit im Team zur Entwicklung und zum Vertrieb individueller Lösungen, wird Ihnen das hier geboten. Dann bereiten Sie von der Zentrale aus Präsenztermine im Wesentlichen bei Entscheidern, gebäudetechnischen Fachplanern und gelegentlich bei Lüftungstechnischen Anlagenbauern vor und bereisen periodisch Ihren regionalen Verantwortungsbereich.

Wohnen Sie in Nordrhein-Westfalen und sind Sie bereits ein Vertriebsprofi, der bestens vernetzt ist und selbstorganisiertes Arbeiten gewohnt ist, kann Ihnen auch die Homeoffice-Lösung vor Ort geboten werden.



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

Sie arbeiten eng verbunden mit Ihren Kollegen (m/w/d) des Vertriebsteams entweder "Tür an Tür" oder verbunden durch moderne Kommunikationsmittel und regelmäßige Präsenz im Stammhaus. Hier geht es um mögliche Synergien oder den Austausch von best practice Lösungen im Vertrieb.

Ansonsten nutzen Sie alle vertriebslich relevanten Schnittstellen im Vertriebsinnendienst, der Abwicklung oder dem Produktmanagement, die Ihnen die Organisation bietet. Für übergeordneten Klärungsbedarf steht Ihnen Ihr Vertriebsleiter unmittelbar zur Verfügung.



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

Sie sind verantwortlich für die Betreuung einer der potentialreichsten Wirtschaftsregionen Deutschlands. Nachhaltiger Umsatz und Ertrag sind dabei die Messlatte Ihres Erfolgs. Das gebäudetechnische Planungsbüro, der Generalunternehmer oder weitere Entscheider stehen im Mittelpunkt Ihrer vertriebslichen Aktivitäten. Auch der Lüftungstechnische Anlagenbauer ist gelegentlich im Fokus, wenn es darum geht ein Projekt kaufmännisch zu finalisieren. Projekte in einer frühen Phase identifizieren, Ihre Produkte bei Entscheidern oder in Ausschreibungen platzieren und das Ganze bis zum ertragreichen kaufmännischen Abschluss begleiten - das ist Ihr Tagesgeschäft.



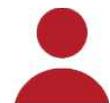
**„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“**



Dieser Vertrieb ist beratungsintensiv und jeder Kunde erwartet Lüftungstechnische Kompetenz von Ihnen. Dazu bildet ein Studium der Versorgungstechnik oder vergleichbar oder auch eine Qualifikation als Techniker mit entsprechender fachlicher Ausrichtung eine gute Grundlage für diese Aufgabe. Andere Konstellationen sind ebenfalls denkbar, erfordern aber entsprechende Vorerfahrungen. Entscheidend ist, dass Sie fachlich, persönlich und kaufmännisch beim Kunden „punkten“.



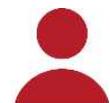
**„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“**



Das hängt davon ab, unter welchen Voraussetzungen Sie sich dieser Vakanz nähern. Als Unternehmensrepräsentant abgesetzt vom Haupthaus in der Region vor Ort, sollten Sie sich bereits in einer artverwandten Aufgabe befinden. Das heißt, Sie kennen und können bereits den Projektvertrieb, haben einen deutlichen Bezug zur Lüftungstechnik und sind gewohnt, beratungsintensiv zu verkaufen. Dieses Idealprofil erweitert sich bei einem Einstieg im Stammhaus. Dort finden Sie Begleitung, um sich in diese Aufgabe hinein zu entwickeln. Dann können wir auch reden, falls Sie sich heute in einer Position im technischen Vertriebsinnendienst, in der Projektierung oder in der Projektleitung im Lüftungstechnischen Anlagenbau befinden. Wichtig ist, dass Sie bereits eine konkrete Vorstellung von der Herausforderung des Vertriebs Lüftungstechnischer Komponenten und Systeme haben.



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



Sie haben Freude am Verkauf, an der Lufttechnik und an schlanken Strukturen. Hier erwartet Sie ein Mittelständler mit einer guten und überschaubaren Organisation, die Ihnen eine hilfreiche Stütze bei der Erreichung Ihrer Ziele gibt. Alles geht familiär, überschaubar und transparent zu. Das bedeutet, Sie sind „sichtbar“ und können an Ihren Aktivitäten sowie an Ihrem Erfolg gemessen werden. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen Sie uns reden!

