

**Position: Gebietsbetreuer (m/w/d) West**



**Unternehmen: Ein Anbieter Lüftungstechnischer Systeme**



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

Seit mehr als 50 Jahren in Niederbayern ansässig, ist unser Kunde dort ein attraktiver und zuverlässiger Arbeitgeber für mehr als 160 Mitarbeiter/-innen. Die ursprüngliche Kernkompetenz des Unternehmens spiegelt sich in der Blechbearbeitung wider. Die gleiche DNA führte dazu, dass sich das Unternehmen 2020 mit einer Firmengruppe verbindet. Durch den Zusammenschluss wächst der Verbund auf circa 750 Mitarbeiter.

Aus der Ausrichtung auf Blechverarbeitung resultiert heute der Geschäftsbereich Metallbau, der dem Markt Personenschleusen, Arbeitsplätze oder andere Formen der Blechbehausung bietet.

Den bedeutenderen Teil des gesamten Geschäftsvolumens, das im unteren zweistelligen Millionenbereich angesiedelt ist, stellt jedoch die Lufttechnik dar. Luftleitsysteme, Lüftungstürme und vor allem die Küchenlüftungstechnik ist es, die der Kunde in Deutschland mit der Marke verbindet. In diesem Segment gehört das Unternehmen zu den wenigen führenden Anbietern Deutschlands. Das Haus hebt sich von seinem Wettbewerb als Technologie- und Qualitätsführer ab. Jedes Detail des Luftleitsystems erhält Betrachtung und den Aspekten Luftmengenregulierung, Energieeffizienz und vor allem Abluft-Energieeffizienz wird Rechnung getragen. Sei es der Kochblock, der Dämpfer, der Ofen, die Fritteuse oder die Spülmaschine. Jede Komponente wird einzeln betrachtet bei der Entwicklung eines ganzheitlichen Konzepts, das schließlich eine Lüftungstechnische Komplettlösung darstellen kann. Dabei reicht das Produktportfolio von der einzelnen Haube bis hin zu kompletten Luftleitsystemen mit Lüftungsdecken und darin integrierter Lichttechnik. Alles kann, nichts muss... jede Lösung ist auf die individuelle Anwendung und das Nutzungsverhalten des Endkunden als Betreiber zugeschnitten.

Das Konzept trifft den Nerv des Kunden und erzielt hohe Akzeptanz. Das Potential ist zweifellos vorhanden, die aktuellen vertrieblichen Kapazitäten jedoch begrenzt. Daher suchen wir für die neu geschaffene Position des Gebietsbetreuers (m/w/d) West 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?“*

Einen Teil Ihrer Zeit verbringen Sie beim Kunden vor Ort. Das sind vor allem Kücheneinrichter als verbauende Fachhandwerker und S/H/K Fachplaner, aber auch Küchenplaner und Endkunden als Betreiber oder Entscheider bei Vergaben der öffentlichen Hand, die einen deutlichen Teil Ihrer Klientel darstellen. Basis dieser Aufgabe ist Ihr verkehrsgünstig im Vertriebsgebiet gelegenes Homeoffice. Der regionale Verantwortungsbereich umfasst nahezu komplett den PLZ-Bereich 4, 50-58 sowie weite Teile 6 und 7. Ein mehrtägiger Reiseanteil ist vorhanden, orientiert sich jedoch letztlich an Ihrer individuellen Planung. Sie müssen nicht flächendeckend präsent sein, sondern Sie sollten zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein, um auf die Vergabe Einfluss nehmen zu können. Meist endet Ihr Arbeitstag also an Ihrem Wohnort.



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

Kundenseitig arbeiten Sie mit der oben erwähnten Klientel zusammen. Dabei sind Sie die Person beim Kunden vor Ort, die erste Konzepte entwickelt und konstruktive Herausforderungen aufnimmt. Ihr Konzept stimmen Sie mit dem technischen Innendienst im Werk ab, der gegebenenfalls detailliert und die gesamte Abwicklung übernimmt.

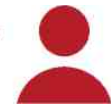
Sie kalkulieren Ihre Lösung, die Sie dem Kunden anbieten. Sollten dabei Abstimmungen notwendig sein und für alle weiteren Themen im Tagesgeschäft, steht Ihnen Ihr Vertriebsleiter als Gesprächspartner zur Verfügung.



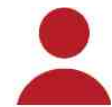
### *„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“*

Ihre Produkte und Systeme verkaufen Sie über einschlägige Kompetenz, die es möglichst zügig anzueignen gilt. Je nach Basis ist es in den ersten Monaten Ihre vordringliche Aufgabe, sich entsprechend fachlich weiterzuentwickeln. Sie entwickeln Ihr Netzwerk in Ihrem regionalen Verantwortungsbereich, bestehend aus der genannten Klientel und bieten sich als kompetenter Ansprechpartner für Küchenlüftung an. Wenn Sie diesem bewährten Konzept folgen, werden Sie eine tragende Säule des Vertriebs sein und für stabile und ertragreiche Umsätze stehen. Dann erfüllen Sie Ihre Aufgabe.

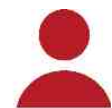


**„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“**

Sie müssen in der Lage sein, konzeptionell zu arbeiten und ganzheitliche Lösungen zu entwickeln, sicher im Umgang mit einschlägigen Normen sein und einen hohen Praxisbezug mitbringen, um beim Kunden vor Ort als Know-how-Träger überzeugen zu können. Eine einschlägige technische Ausbildung bildet dazu eine sehr gute Basis. Anders geartete Qualifikationen sind denkbar, sollten dann aber durch langjährige passende Berufserfahrung ergänzt werden.

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

Erfahrung im technisch erklärungsbedürftigen Vertrieb lufttechnischer Komponenten oder Systeme ist die Idealvoraussetzung. Als Planerberater oder als Verkäufer (jeweils m/w/d) im planerintensiven Vertrieb brächten Sie gute Voraussetzungen mit. Auch ein tiefes Verständnis der Funktionsweise von Luftleitsystemen, beispielsweise durch den Vertrieb von Brandschutzklappen, Volumenstromreglern oder anderen Komponenten würde sinnvolle Ansätze für den Vertrieb von Produkten bieten. Aber auch falls Sie Erfahrung in der Projektleitung im Anlagenbau bei der Installation vergleichbarer Systeme sammeln konnten, bringen Sie eine gute Basis mit. Ganz gleich, aus welcher Richtung Sie sich mit Ihrem Werdegang dem Wunschprofil nähern - das ganzheitliche Verständnis zu Funktionsweisen raumluftechnischer Anlagen ist der kleinste gemeinsame Nenner, dem Sie entsprechen sollten.

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

In dieser Aufgabe sind Sie sehr wahrscheinlich erfolgreich, wenn Sie ein begeisterter Techniker (m/w/d) sind, der gerne im Kundendialog in die verschiedensten Themenstellungen eintaucht, Empfehlungen ausspricht und Lösungen entwickelt. Den kaufmännischen Abschluss verlieren Sie dabei zu keinem Zeitpunkt aus dem Blick.

Schlanke Strukturen und ein hohes Maß an Eigenverantwortung sind Ihr Ding. Selbstorganisation ist dabei eine absolute Selbstverständlichkeit für Sie - Sie erkennen sich wieder? Dann sollten wir reden!

