

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



**Unternehmen: Ein Fachgroßhandel für Klima- und
Wärmepumpentechnik**



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Große Marke, schlanke Organisation... das zeichnet unseren Kunden aus. Das Unternehmen zählt zu den wenigen klimatechnischen Anbietern, bei denen Klimatechnik und Wärmepumpen der Marke eines hervorragenden japanischen Herstellers bezogen werden können. Eine ausgereifte, stimmige Produktpalette, die sich in der ersten Liga der Branche längst etabliert hat und im Bereich der Direktverdampfung fast alles bieten kann. Vom Single Split-Gerät bis hin zur großvolumigen VRF-Anlage und Wärmepumpen – mit diesem Portfolio können Sie im Vertrieb auf nahezu jeden Bedarf reagieren. Sinnvoll ergänzt wird das durch Kaltwasser-Produkte, so dass Sie auch auf alternative Anfragen die passende Antwort parat haben.

Unser Kunde ist als Teil einer Unternehmensgruppe am Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen bestens vernetzt und als Lokalgröße mit 450 Mitarbeitern fest etabliert. Die Historie der Gruppe findet sich im Elektromaschinenbau wieder. Das Unternehmen wurde 1974 daraus gegründet und bildet heute die klimatechnische Kompetenz als Teil der Gruppe ab.

Der Kälte-Klima-Fachbetrieb, der unseren Kunden als Partner wählt, hat einen verlässlichen Fachgroßhandel an seiner Seite, der nicht nur Produkte, Steuerungen und Zubehör liefert, sondern der auch als kompetenter Ansprechpartner für den technischen Support gerne zur Verfügung steht. Oft genug sind es solide Kälte-Klima-Fachbetriebe, die hervorragendes Geschäft machen, aber nicht zu den umworbenen Großen des kältetechnischen Anlagenbaus gehören, die sich einen Partner „auf Augenhöhe“ wünschen. Und die sind hier besonders gut aufgehoben. Hier können Sie Individualität und Service gepaart mit guter Beratung auch für sich in Anspruch nehmen, ohne Konzernstrukturen begegnen zu müssen. Das Vertriebskonzept geht auf und ist erfolgreich. Gerade in Nordrhein-Westfalen ist das Unternehmen als lokale Größe eine starke Konstante im Markt. Sehr viele Kollegen kommen hier hin, um zu bleiben. Firmenzugehörigkeiten von 10 oder 20 Jahren sind keine Seltenheit. Das zeichnet unseren Kunden aus und resultiert aus dem hervorragenden Betriebsklima und dem sehr persönlichen Miteinander. Das jetzt vakante Vertriebsgebiet wurde über Jahre konstant betreut. Nun suchen wir im Rahmen der altersbedingten Nachfolge die richtige Person zur weiteren Betreuung einer gut bearbeiteten Vertriebsregion – vielleicht Sie?

Rechtlicher Hinweis:

Die Inhalte der Positionsbeschreibung orientieren sich ausdrücklich an den Forderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes in der Fassung vom 14.08.2006, 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?“

Sie sind vollumfänglich für die Betreuung Ihres Gebiets verantwortlich, das ganz grob durch die linksrheinische Seite Nordrhein-Westfalens definiert wird. Die persönliche Betreuung des Kältefachhändlers vor Ort hat dabei Gewicht. Dort bieten Sie technische Beratung, entdecken Bedarfe und identifizieren Projektgeschäft. Aber auch die Auslösung einer Bestellung, der Blick in den Warenbestand und die Verfügbarkeit oder eine Preisabfrage beim Hersteller, falls es projektbezogener Sonderkonditionen bedarf und einiges mehr sind Teil Ihrer Aufgabe. So wird die ganzheitliche Gebietsbetreuung und Kundenverantwortung verstanden. Zu einem guten Teil erledigen Sie Ihre Aufgaben daher auch im Office, das entweder an die Zentrale angelehnt ist oder sich im Vertriebsgebiet als Homeoffice befindet.



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

Je verkehrsgünstiger Ihr Wohnsitz zum Stammhaus gelegen ist, desto öfter werden Sie vermutlich dort persönlich präsent sein. Nicht weil es Ihnen auferlegt wird, sondern weil Sie erleben werden, dass das persönliche Miteinander mit Ihren Kollegen bereichernd sein kann. So tauschen Sie sich mit Ihren Vertriebskollegen von Fall zu Fall aus, falls gebietsübergreifende Themen zu klären sind. Im Innendienst können Sie auf einen guten technischen Support zurückgreifen, der Ihnen beim Kunden „den Rücken frei hält“ durch erste telefonische Unterstützung bei der Installation. Im Stammhaus ist auch die 20-köpfige Servicemannschaft angesiedelt, auf deren Leistung Sie zurückgreifen können, wenn bei einem Ihrer Kunden einmal „Not am Mann“ ist.

Vieles regeln Sie unmittelbar mit Hilfe der guten EDV-Struktur. In dieser schlanken Organisation können Sie nahezu alles im direkten Kontakt mit allen Beteiligten klären. Und sollten grundsätzliche Themen zu klären sein, steht Ihnen die Geschäftsführung als Vertriebsleitung mit Rat und Tat zur Seite.



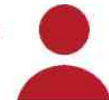


„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“

Sie sind für Umsatz und Ertrag in Ihrem Vertriebsgebiet verantwortlich. Ihr Ziel wird es sein, das vorhandene Geschäft solide fortzuführen und nachhaltig auszubauen. Und das wird nur durch eine breite Basis zufriedener Kunden zu schaffen sein.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Eine Ausbildung mit kältetechnischem Bezug, sei es als staatlich geprüfter Techniker, Meister oder Mechatroniker (jeweils m/w/d) mit einschlägigem Abschluss kann eine gute Basis sein, um Ihren Kunden fachlich begegnen zu können. Ebenso geeignet kann eine kaufmännische Qualifikation mit deutlichem technischen Bezug sein, um zielsicherer zum Abschluss zu gelangen. Ganz gleich welche Qualifikation Sie mit einbringen... wenn Sie als Kontakt beim Fachhandwerk akzeptiert sind und es sich gut betreut fühlt, wenn man gerne bei Ihnen kauft – dann sind Sie die richtige Person für diese Aufgabe.



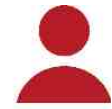
„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“



Sie sind bereits heute beim kältetechnischen Fachhandwerk präsent. Entweder in einer vergleichbaren Position als Verkäufer eines industriellen Anbieters oder als Betreuer eines kältetechnischen Fachgroßhandels. Aber auch Einsteiger, die sich aus der Projektleitung beim kältetechnischen Anlagenbauer oder dem Service vertrieblich weiterentwickeln wollen, haben hier eine Chance.



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



Sie müssen Freude am Verkauf haben, die Sprache des Kältefachhandwerkers sprechen, die notwendige Bodenständigkeit mitbringen und sich dort im Unternehmen zu Hause fühlen.

Wer unseren Kunden als Arbeitgeber wählt, wird Teil eines überschaubaren, schlagkräftigen Teams, in dem die Aufgaben und Verantwortlichkeiten klar verteilt sind. Die Firma bietet Ihnen alle Voraussetzungen des vertrieblichen Erfolgs, persönliche Aufmerksamkeit und die Vorzüge eines guten Miteinanders im Hintergrund. Sie sind am Zuge, diese als Aushängeschild des Unternehmens und der Marke zu nutzen. Eigenorganisation und Selbstmotivation werden gefördert, müssen aber in letzter Konsequenz von Ihnen selbst kommen. Sind Sie dafür der Typ Mensch? Dann lassen Sie uns reden!

