

<u>Unsere interne Positionsnummer:</u>	1085
<u>Was suchen wir?</u>	Vertriebsmitarbeiter RLT-Geräte / Systeme (m/w)
<u>In welcher Branche?</u>	Luft- und Klimatechnik
<u>Wo werden Sie arbeiten?</u>	NRW

Wer ist der zukünftige Arbeitgeber?

In Deutschland und Europa ist unser Auftraggeber das führende Unternehmen der Luft- und Klimatechnik. Eine eigene Forschung und Entwicklung und die weltweiten Produktionsstandorte gewährleisten innovative Produkte, u.a. in der Raumluftechnik (RLT-Geräte). Die Kunden werden von überdurchschnittlich qualifizierten Vertriebsmitarbeitern betreut. Dadurch ist eine tiefere Marktdurchdringung und ein hoher Marktanteil die Folge. In dem Segment der RLT-Zentralklimageräte gehört unser Auftraggeber zu den technisch führenden Herstellern der Branche.

Was genau ist Ihre neue Aufgabe?

Sie betreuen aus dem Homeoffice die TGA-Anlagenbauer sowie die ausschreibenden Stellen (Ingenieurbüros, öffentliche Auftraggeber, Industrieendkunden etc.) sowohl in technischer als auch kaufmännischer Hinsicht. Unterstützt werden Sie von einem regionalen Innendienst in der Vertriebsniederlassung und dem zentralen Innendienst. Im Zusammenspiel mit den Vertriebskollegen der anderen Regionen beraten Sie Ihre Kunden bei der Anlagenkonzeption und sind in der Lage, die RLT-Geräte technisch dem konkreten Anwendungsfall entsprechend optimal auszulegen. Sie kalkulieren die spezifischen Angebote und führen die Auftragsverhandlungen durch.

Was sollten Sie können?

Sie sollten das Know-how haben, um Zentralklimageräte qualifiziert auslegen zu können und haben einen guten technischen Gesamtüberblick über die Raumluftechnik. Beruflich sind Sie im Vertrieb von RLT-Komponenten oder Systemen beheimatet oder arbeiten aktuell in einem Planungsbüro oder bei einem TGA-Anlagenbauer mit dem fachlichen Schwerpunkt Raumluftechnik. Sie sollten über eine gute Eigenmotivation verfügen und selbständig arbeiten können.

Was erwartet unser Auftraggeber?

Unser Auftraggeber zeichnet sich durch eine sehr geringe Fluktuation der Mitarbeiter aus. Deshalb ist ein „stabiler“ Lebenslauf wichtig. Sie sollten die Marktmechanismen (Investor, Architekt, Planer, Anlagenbauer, Anlagenbetreiber) kennen und Spaß am Umgang mit Menschen haben. Da Sie sehr eigenverantwortlich aus dem Homeoffice arbeiten, sollten Sie sich selbst gut organisieren können. Im Kundenkontakt sind Sie extrovertiert und haben Spaß am Umgang mit Kunden.

- 2 -

Was bietet unser Auftraggeber?

Unser Auftraggeber ist ein sehr solides Unternehmen. In der Branche hat der Unternehmensname einen sehr guten Ruf und ist in einigen Regionen unangefochtener Marktführer. Die geringe Fluktuation bei den Mitarbeitern zeigt, dass die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens sehr vertrauensvoll ist. Als Vertriebsmitarbeiter sind Sie in eine gut funktionierende Vertriebsorganisation eingebunden und tauschen sich intensiv mit den Kollegen aus. Das Einkommen ist nur zu einem üblichen Anteil Umsatzabhängig. Dem Unternehmen ist der Teamerfolg wichtiger als der Einzelerfolg. Dies ist eine Grundvoraussetzung, um im Projektgeschäft erfolgreich sein zu können. Der Teamgedanke ist auch im Vertrieb der Schlüssel zum Erfolg! Innerhalb des Unternehmens werden die Mitarbeiter intensiv durch interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten gefördert. Als Vertriebsmitarbeiter haben Sie ein hohes Maß an vertrieblichen Freiräumen.

Warum sollten Sie hierher wechseln?

Der Ruf des Unternehmens in der Branche ist überdurchschnittlich gut. Das Unternehmen ist jedem Planer und Anlagenbauer bekannt und genießt eine hohe Wertschätzung. Die Mitarbeiter werden für Ihre hohe technische Kompetenz geschätzt. Die hohe Kompetenz in der Technik, die unternehmerische Unabhängigkeit und die kollegiale Zusammenarbeit untereinander können als gute Basis für eine lange und erfolgreiche Beschäftigung angesehen werden. Mitarbeiter werden individuell gefördert und haben den Freiraum sich zu entwickeln. Die Einkommensregelung bietet ein hohes Maß an Sicherheit.

Was sollten Sie jetzt tun?

Sie sollten sich überlegen, ob Sie sich in solchem Umfeld wohl fühlen könnten. Wenn Sie sich mit der Aufgabe identifizieren können und es an der Zeit für eine neue Herausforderung ist, benötigen wir einen Lebenslauf von Ihnen, um mit Ihnen tiefer in das Thema einsteigen zu können.

Wie geht es weiter?

Wenn Sie an der Aufgabe grundsätzlich interessiert sind und wir nach der Durchsicht Ihres Lebenslaufes der Meinung sind, es könnte passen, sollten wir vertraulich miteinander reden. In dem Gespräch können wir Sie besser kennenlernen und abstimmen, ob die neue Aufgabe zu Ihnen passt. Wenn Sie und wir glauben, diese Aufgabe würde zu Ihnen passen, informieren wir unseren Kunden und führen gemeinsam ein Gespräch. Unsere Aufgabe ist es, den gesamten vertraulichen Prozess zu begleiten und Ihnen und unserem Kunden mit Rat zur Seite zu stehen.

Rechtlicher Dinge:

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

→ Sie erreichen uns:

Van der Zalm Management- und Personalberater GmbH
Große Elbstr. 58, 22767 Hamburg
Tel.: (0 40) 38 90 46-0
Mobil: (01 72) 4 08 33 66

Mail: info@vanderzalm.de
www.vanderzalm.de