

**Unsere interne Positionsnummer:** 1088  
**Was suchen wir?** Leiter Vertriebsinnendienst (m/w/d)  
**In welcher Branche?** Gebäudetechnik  
**Wo werden Sie arbeiten?** Westdeutschland

**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 in der Raumluftechnik (Auslässe, Brandschutzklappen, Filter, Klappen, RLT-Geräte). Die Kunden werden von überdurchschnittlich qualifizierten Vertriebsmitarbeitern betreut. Dadurch ist eine tiefe Marktdurchdringung und ein hoher Marktanteil die Folge. Viele Standardprodukte werden über den Fachgrosshandel für die Gebäudetechnik verkauft, andere Produkte werden im Direktvertrieb (Beratung der Ingenieurbüros, Verkauf an die Anlagenbauer) vertrieben.

**Was genau ist Ihre neue Aufgabe?**

Der Vertriebsinnendienst stellt eine leistungsstarke, service- und vertriebsorientierte Abwicklung sicher und verantwortet den kompletten Prozess von der Angebotsphase bis zur Auftragsabwicklung. In regionsbezogenen Kundenteams arbeiten die verschiedenen Bereiche zusammen, um jedem Kunden eine zuverlässige und optimale Betreuung zu garantieren. Als Abteilungsleiter/In verantworten Sie das Vertriebsinnendienst-Team im Bereich B2B und sind erster Ansprechpartner Ihrer Mitarbeiter, unterstützen diese sowohl in operativen Prozessen als auch in der Personalentwicklung. Werden Sie ein Teil unseres Teams, wirken Sie aktiv bei der Umsetzung unserer Vertriebsstrategie mit.

**Was sollten Sie können?**

Sie sollten Erfahrungen in der strategischen und operativen Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und den Beteiligten des Verkaufsprozesses in der Gebäudetechnik (Ingenieurbüros, Anlagenbauer, Key-Accounts, GU's etc.) haben. Sie kommen aus einem Unternehmen der Gebäudetechnik, dies kann u.a. die Lüftungs-, Heizungs-, Sanitär- oder Elektrotechnik sein. Sie kennen die Anforderungen der Kunden an einen Hersteller ebenso wie den Vertrieb in diesem Branchenumfeld. Neben einer strategischen Ausrichtung zeichnet Sie eine gute Verhandlungsfähigkeit aus.

**Was erwartet unser Auftraggeber?**

Sie haben Erfahrungen in der Führung komplexer Teams und eine qualifizierte Ausbildung. Idealerweise kommen Sie aus einer vergleichbaren Position oder dem indirekten Vertrieb. In der Vergangenheit haben Sie strategische Vertriebskonzepte mitentwickelt und besitzen eine gute Durchsetzungsfähigkeit.

- 2 -

### **Was bietet unser Auftraggeber?**

Als eines der weltweit marktführenden Unternehmen in der Haustechnik bietet unser Auftraggeber dem zukünftigen Stelleninhaber ein solides Umfeld. Der hohe Bekanntheitsgrad des Unternehmens und die ausgewiesene Qualität der Produkte erleichtert die Akzeptanz bei den Kunden. Die Rahmenbedingungen dieser Position sind überdurchschnittlich. Ebenfalls besteht die Möglichkeit, sich innerhalb des Unternehmens weiterzuentwickeln.

### **Warum sollten Sie hierher wechseln?**

Der Ruf des Unternehmens in der Branche ist überdurchschnittlich gut. Das Unternehmen ist jedem Marktteilnehmer (Grosshandel, 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, 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.

**→ Sie erreichen uns:**

**Van der Zalm Management- und Personalberater GmbH**  
**Große Elbstr. 58, 22767 Hamburg**

**Tel.: (0 40) 38 90 46-0**

**Fax.: (0 40) 38 90 46-79**

**Mail: [vanderzalm@vanderzalm.de](mailto:vanderzalm@vanderzalm.de)**  
**[www.vanderzalm.de](http://www.vanderzalm.de)**