

Unsere interne Positionsnummer: 1096

Was suchen wir? Vertriebsleiter Klimatechnik (m/w/d)

In welcher Branche? Klimatechnik, Vertrieb Produkte und Systeme

Wo werden Sie arbeiten? Westdeutschland

Wer ist der zukünftige Arbeitgeber?

Unser Auftraggeber gehört in Deutschland zu den wichtigsten Herstellern von Komponenten und Systemen mit den Schwerpunkten Raumluftechnik (Luftverteilung, Schallschutz, Brandschutz und Entrauchung). Als familiengeführtes Unternehmen leistet das Unternehmen mit vielen Innovationen einen wichtigen Beitrag zur Sicherheit und dem Wohlbefinden in Gebäuden. Alle Unternehmensbereiche sind in Deutschland angesiedelt. Neben einer eigenen F+E-Abteilung sind Produktion und Service wichtige Garanten für den wirtschaftlichen Erfolg. Der direkte Vertrieb (Betreuung der Planer, Verkauf an Anlagenbauer) wird über regionale Außendienstmitarbeiter realisiert, welche durch ihre technische Kompetenz eine hohe Akzeptanz bei den Kunden haben.

Was genau ist Ihre neue Aufgabe?

Als Vertriebsleiter sind Sie für den Absatz der Produkte in Deutschland und Europa verantwortlich. Zu dieser Verantwortung gehört es, ca. 60 Mitarbeiter (Vertriebsmitarbeiter mit Verkaufsleiter, Innendienst, Angebotswesen, Produktmanagement, Marketing) zu führen. Sie sind für den reibungslosen Ablauf und die Weiterentwicklung des Vertriebs verantwortlich und stehen in enger Verbindung zu der Produktion, F+E, dem kaufmännischen Bereich und der Geschäftsführung. Diese Aufgabe beinhaltet eine starke persönliche Präsenz in der Zentrale und bestimmt die Entwicklung des Unternehmens maßgeblich.

Was sollten Sie können?

Als Führungskraft haben Sie in der Vergangenheit im B2B-Vertrieb, idealerweise der Gebäudetechnik, umfangreiche Erfahrungen sammeln können. Sie kennen die Strukturen eines mittelständischen Familienunternehmens und fühlen sich in diesem Umfeld wohl. Mit Ihrer unternehmerischen Prägung sind Sie gut in der Lage, Marktentwicklungen zu erkennen, entsprechende Vertriebs- und Marketingkonzepte federführend zu entwickeln und für deren Umsetzung zu sorgen. Als Führungskraft sind Sie für die Mitarbeiter eine Identifikationsfigur mit unternehmerischer Leidenschaft.

Was erwartet unser Auftraggeber?

Eine authentische Persönlichkeit mit einem stabilen Lebenslauf, einer qualifizierten technischen oder kaufmännischen Ausbildung durch ein Studium. Sie haben Führungserfahrungen in einem Unternehmen der Gebäudetechnik sammeln können und kennen das B2B-Geschäft. Als Führungskraft im Vertrieb haben Sie in der Vergangenheit bewiesen, dass Sie Ihre Mitarbeiter motivieren und Changeprozesse initiieren können. Wichtig ist es auch, offen für dynamische Entwicklungen innerhalb des Unternehmens zu sein.

Was bietet unser Auftraggeber?

Dieses Unternehmen ist durch die Nähe der regionalen Märkte sehr gut aufgestellt und bietet unternehmerische Entwicklungsmöglichkeiten. Als solides familiengeführtes Unternehmen kann unser Auftraggeber Sicherheit in jeder Hinsicht bieten. Als Vertriebsleiter sind Sie maßgeblich an der zukünftigen unternehmerischen Entwicklung eines der bekanntesten Unternehmen der Luft- und Klimatechnik beteiligt. Die flachen Hierarchien ermöglichen es Ihnen, Prozesse auch schnell gestalten zu können. Sie sind eine der wichtigsten Personen in dem Unternehmen

Warum sollten Sie hierher wechseln?

Wenn Sie sich unternehmerisch oder positionell (oder beides) entwickeln wollen, ein langfristig stabiles Umfeld wünschen oder einfach nur nachhaltig gestalten wollen, haben Sie hier ein Umfeld, in dem Sie gefordert und gefördert werden. Das Unternehmen wird nicht verkauft oder mit anderen Unternehmen fusionieren. Die Strukturen sind klar und lassen einen effektiv arbeiten. Das Team ist hoch motiviert und kompetent. Und was vor allem wichtig ist, es ist eine sehr kollegiale Arbeitsatmosphäre.

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

Mob.: (01 72) 4 08 33 66

Mail: vanderzalm@vanderzalm.de

www.vanderzalm.de