

<b><u>Unsere interne Positionsnummer:</u></b>	<b>1198</b>
<b><u>Was suchen wir?</u></b>	<b>Vertriebsleiter Filtertechnik (m/w/d)</b>
<b><u>In welcher Branche?</u></b>	<b>Luft- und Klimatechnik</b>
<b><u>Wo werden Sie arbeiten?</u></b>	<b>D-A-CH</b>

**Wer ist der zukünftige Arbeitgeber?**

In Deutschland und weltweit ist unser Auftraggeber bekannt für die Fertigungsvielfalt und hohe technische Kompetenz in der Filtertechnik. Mit einer sehr hohen Eigenfertigungstiefe werden die Filtermedien und Filterrahmen in hoher technischer Qualität selbst hergestellt.

Eine eigene Forschung und Entwicklung und mehrere weltweite Produktionsstandorte gewährleisten innovative Produkte in der Raumluftechnik. Die Produkte werden direkt an OEM's, Anlagenbauer, Betreiber und Servicefirmen verkauft.

**Was genau ist Ihre neue Aufgabe?**

Sie betreuen aus dem Homeoffice die Kundenzielgruppe Lüftungstechnik (Hersteller von RLT-Geräten, TGA-Anlagenbauer, Servicefirmen, Betreibern, öffentliche Auftraggeber, Industrieendkunden etc.) sowohl in technischer als auch kaufmännischer Hinsicht. Unterstützt werden Sie von einem zentralen Innendienst. Sie kalkulieren die spezifischen Angebote mit der Unterstützung des Innendienstes und führen die Auftragsverhandlungen durch. Sie sind für die gesamte vertriebliche Weiterentwicklung (Umsätze, Kunden, Mitarbeiter) in der DACH-Region verantwortlich.

**Was sollten Sie können?**

Sie sollten das Know-how haben, die Sprache der Kunden zu verstehen und haben einen guten technischen Gesamtüberblick über die Raumluftechnik. Beruflich sind Sie im Vertrieb von Luftfiltern, 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. Der Unternehmensname hat weltweit einen guten Ruf. Die geringe Fluktuation bei den Mitarbeitern zeigt, dass die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens sehr vertrauensvoll ist. Als Vertriebsleiter sind Sie in eine gut funktionierende weltweite Vertriebsorganisation eingebunden und tauschen sich intensiv mit den Kollegen aus. Das Einkommen ist zu einem üblichen Anteil umsatzabhängig. Als Vertriebsleiter gestalten Sie die unternehmerische Entwicklung in einem hohen Maß und bekommen dazu die notwendigen Freiräume.

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

Der Ruf des Unternehmens in der Branche ist überdurchschnittlich gut. Das Unternehmen ist den meisten Planern und Anlagenbauern 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.

### **Was sollten Sie jetzt tun?**

Sie sollten sich überlegen, ob Sie sich in einem solchen Umfeld wohl fühlen könnten. Wenn Sie sich mit der Aufgabe identifizieren 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 gemeinsam herausfinden, 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.

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