

**Position: Vertrieb OEM-Kunden**



**Unternehmen: Ein mittelständischer Hersteller von Wärmetauschern**



**Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

1988 in Osteuropa mit der Entwicklung eines Rohrbündelwärmetauschers gegründet, hat das in Familienbesitz befindliche Unternehmen den heimischen Markt in kurzer Zeit erobert. Seit vielen Jahren international tätig, ist das Unternehmen auch auf dem deutschen Markt mit Sitz im Westen Deutschlands vertreten. Mit heimischen Produktionsstandorten setzt es auf Innovation und fortlaufende Weiterentwicklung seiner Produkte. Dafür betreibt es ein eigenes Forschungs- und Entwicklungslabor mit einem großen Team von Ingenieuren und Thermodynamikern. Diese sorgen für beste Qualität durch eine hohe Fertigungstiefe sowie einem Qualitätsmanagement, dessen strenge Standards sowohl die Werkstoffe als auch alle Produktionsabschnitte unterliegen. Unser Kunde verfügt über ein qualitativ hochwertiges Produktsortiment von geschraubten oder gelöteten Platten-Wärmetauschern über Plate & Shell Wärmetauscher bis hin zu Rückkühlern. Moderne industrielle Technologie sowie die Eigenproduktion von Anlagen gewährleisten stets Qualität, die höchsten Ansprüchen gerecht wird. Durch das komplett abgerundete Angebot an Plattenwärmetauschern jeglicher Art stellt das Unternehmen ein in seiner Vielfalt und der technischen Fertigungstiefe einzigartiges Portfolio zur Verfügung. Ein erfahrenes Team von Entwicklungsingenieuren unterstützt auch die Planung und Auslegung von aufwendigen Sonderkonstruktionen, die dem Erreichen der vollsten Kundenzufriedenheit dienen.

Unser Kunde entwickelt sich kontinuierlich weiter und ist am deutschen Markt in vielen Bereichen auf Wachstumskurs. Zu den 40 Mio. Euro Umsatz weltweit steuert die deutsche Organisation mit einem kleinen Kernteam einen mittleren einstelligen Millionenbetrag bei. Mittelfristiges Ziel ist es, sich als Anbieter von Systemlösungen zu etablieren. Ein Schwerpunkt der Produktplatzierung soll insbesondere auf Herstellern von Fernwärmeübergabestationen liegen, die als Key Accounts einer gezielten Betreuung bedürfen.

Für diese Aufgabe des OEM-Vertriebs im deutschsprachigen Raum suchen wir die passende Verstärkung des Teams, um die bereits bestehenden Kontakte weiter auszubauen und neue Kontakte hinzu zu gewinnen - vielleicht sind das ja Sie?

*Rechtlicher Hinweis:*

*Die Inhalte der Positionsbeschreibung orientieren sich ausdrücklich an den Forderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes in der Fassung vom 14.08.06, 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?“*

Einen Teil Ihrer Zeit verbringen Sie beim Kunden vor Ort. Das sind technisch und kaufmännisch verantwortliche Entscheider bei Herstellern von Übergabestationen in Deutschland und gegebenenfalls auch in der D-A-CH-Region. Die Basis ist Ihr Home-Office, welches idealerweise verkehrsgünstig angebunden ist. Eine gelegentliche Präsenz in der Zentrale kann anlassbezogen erforderlich sein. Die Anwesenheit auf überregionalen Branchenmessen ist eine zusätzliche Gelegenheit Präsenz zu zeigen und Kontakte anzubahnen.



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

Kundenseitig arbeiten Sie mit technischen Entscheidern wie Product Owner, strategischen Einkäufern und anderen zusammen. Intern stehen Ihnen technisch versierte Kollegen im Innen- und Außendienst als know-how-Träger beratend zur Verfügung. Vieles läuft über Calls oder Videokonferenzen. Ein regelmäßiger Austausch im Team zu vertriebsrelevanten Themen und Projektständen ist unabdingbar. Zur Klärung grundsätzlicher Fragestellungen steht Ihnen Ihr Geschäftsführer zur Verfügung.

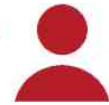


*„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“*

Kern der Aufgabe ist die Platzierung Ihrer Produkte beim OEM-Kunden. Das erreichen Sie durch die Darstellung der Vergleichbarkeit eventuell mit einer Kosten-/Nutzenanalyse. Dadurch platzieren Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Lieferanten. Dazu müssen Sie sich auch sicher in der Organisation der jeweiligen Kunden bewegen und die Bekanntheit der Marke steigern. Sind diese ersten Schritte getan, geht es um die Festigung von Kooperationen mit den Herstellern von Fernwärmeübergabestationen, um künftig Ihr Unternehmen als state of the art zu etablieren.



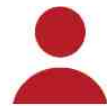
**„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“**



Eine technische Ausbildung mit Bezug zur Verfahrens- oder Versorgungstechnik ist eine gute Basis, um Ihren Kunden fachlich auf Augenhöhe begegnen zu können. Ebenso kann langjährige Erfahrung in einer vergleichbaren Aufgabe geeignet sein, um an Ihr Ziel zu gelangen. Ob über den technischen Hintergrund oder über die "on the job" erworbene Expertise - Sie müssen in der Lage sein, Ihren Kunden die passende technische Lösung für die jeweilige Anwendung anzubieten.



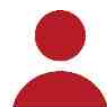
**„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“**



Idealerweise befinden Sie sich bereits in einer vergleichbaren vertrieblichen Aufgabenstellung und haben bereits Erfahrung im Vertrieb an OEM-Kunden. Oder Sie befinden sich in einer Aufgabe als Teil einer OEM-Vertriebsorganisation, die gleichermaßen System- und Kundenverständnis erfordert. Die Erfahrung zeigt, dass eine berufliche Vergangenheit in Verbindung mit nachweisbaren Erfolgen im Vertrieb von OEM-Produkten eine gute Voraussetzung darstellt.



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



Sie haben Freude am Verkauf, an der Gewinnung von Großkunden und bewegen sich gern in schlanken Strukturen. Dann sind Sie hier genau richtig. Es erwartet Sie ein dynamisches Team, das Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht und gemeinsam an einem Strang zieht. Sie sind gut organisiert und immer auf der Suche nach neuen Möglichkeiten mit Ihrem Produktportfolio zu punkten. In der Organisation sind Sie sichtbar und können an Ihren Aktivitäten und Erfolgen gemessen werden. Sind Sie dafür der richtige Kontakt? Dann lassen sie uns reden!

