

Jobangebot Details



Job-Nr: 2139
Jobtitel: **Sales Manager (m/w/d) Ventilation Systems**
Job-Typ: unbefristet Vollzeit
Region: Süddeutschland
Branche: HVAC Lüftungstechnik
Funktionsbereich: Vertrieb

Stellenbeschreibung:

In unserer Personalberatung unterstützen wir einen der führenden Hersteller von Ventilatoren und Lüftungskomponenten bei der Personalsuche und Personalauswahl. Unser Auftraggeber ist Teil einer erfolgreichen europäischen Unternehmensgruppe mit zahlreichen Standorten weltweit und Technologieführer bei Axialventilatoren und individuellen Sicherheitssystemen in der Gebäudebelüftung. Im Zuge einer weiteren Expansion ist die Position des Sales Manager (m/w/d) Ventilation Systems für den Raum Süddeutschland zu besetzen.

Aufgaben:

Vertrieb von System zur Gebäudebelüftung für den Geschäftsbereich Entrauchung. Entwicklung und Umsetzung von Vertriebskonzepten zur Steigerung der Marktposition und Identifizierung möglicher Projekte auf dem deutschen Markt für Entrauchungssysteme:

- Ausbau und Erweiterungen der Kundenbeziehungen im Bereich Lüftungssysteme und Ventilatoren.
- Definition der Key Account Strategie und Ausarbeitung eines Aktionsplans mit dem Ziel die Marktanteile zu erweitern und die Wachstums- und Umsatzziele zu erreichen.
- Sie sind kompetenter Ansprechpartner und knüpfen und pflegen erfolgreich Netzwerke zu den Kunden. Sie bilden die Schnittstelle zum Vertriebsinnendienst im Unternehmen.
- Sie sind verantwortlich für das Erreichen der strategischen Ziele hinsichtlich Umsatz und Margen.
- Technische Beratung von Planern und Kunden zu den Systemen Tiefgaragen und Rauchschutzdruckanlagen und enge Abstimmung mit dem Technischen Sales Support zur Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen.
- Ausarbeitung von Angeboten und Erstellung von technischen Projektierungsunterlagen in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Fachabteilungen.
- Kontinuierliche Weiterentwicklung von Kundenlösungen und Umsetzung von produktbezogenen Maßnahmen zusammen mit dem PM zur Verbesserung der Marktsituation und des Einstiegs in neuen Märkten.

Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:



Erforderliche Qualifikationen:

- Qualifizierte Ausbildung als Ingenieur/Techniker Versorgungs-, Lüftungs-, Klima- oder Elektrotechnik oder vergleichbar)
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten im Bereich HVAC idealerweise mit ersten Erfahrungen zu Entrauchungssystemen und ein technischer Hintergrund im Bereich Tiefgaragen und Rauchschutzdruckanlagen sowie deren Komponenten und funktionsweise.
- Kenntnisse im Bereich MSR und Elektrotechnik sind ebenfalls von Vorteil
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sowie Verhandlungsgeschick
- Erfahrung im Umgang mit Neukunden und Key Accounts und den verschiedenen relevanten Hierarchieebenen
- Ausgeprägte kunden- und dienstleistungsorientierte Arbeitsweise, Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten
- hohe Eigenmotivation und Selbstständigkeit
- gute bis sehr gute Englischkenntnisse

Reisetätigkeit/Einsatzort

- Ausgeprägte Reisebereitschaft (80 – 120 Tage/Jahr) mit abwechselndem Arbeiten vom Bürostandort (mind. einmal pro Woche) und Homeoffice (1-2 mal pro Woche) möglich.



Gesellschaft für
Personalberatung und
Organisationsentwicklung mbH

Büro Ahlen
Münsterstraße 120
59227 Ahlen/Westfalen
Telefon 0 25 28 / 95 01-77
Telefax 0 25 28 / 95 01-79

Büro Stuttgart
Wallmerstraße 12
70327 Stuttgart
Telefon 07 11 / 33 46-45
Telefax 07 11 / 33 46-74

www.voss-partner.de

Sie finden uns auch auf:

