

Jobangebot Details



Job-Nr:	2141
Jobtitel:	Technical Sales Manager (m/w/d) Pressure Differential Systems
Job-Typ:	unbefristet Vollzeit
Region:	Ostwürttemberg / Remote
Branche:	HVAC Lüftungstechnik
Funktionsbereich:	Planung/Projektleitung

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. Die Position Technical Sales Support (m/w/d) Pressure Differential Systems mit Dienstsitz in Ostwürttemberg ist zu besetzen. Es besteht die Möglichkeit einer Remotetätigkeit aus dem Homeoffice.

Aufgaben:

Die technische Planung und Ausarbeitung von Überdrucksystemen für den Geschäftsbereich Entrauchung im Gebiet Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ebenso die weitere Produktentwicklung für den deutschen Markt in Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement und die technische Unterstützung des Vertriebs zur Steigerung der Marktposition:

- Ausarbeitung von Systemlösungen im Rahmen von Planungsvorgaben und/oder Angebotsspezifikationen im Bereich Treppenhaus-Entrauchungssystemen (PDS).
- Sie bilden die technische Schnittstelle im Unternehmen mit dem Schwerpunkt der Kommunikation mit Kunden, Planern und Lieferanten außerhalb und dem Vertrieb innerhalb des Unternehmens.
- Sie setzen produktbezogenen Maßnahmen zur Verbesserung der Marktsituation und von Vertriebskonzepten um.
- Sie stellen sicher, dass Angebote und Lieferungen von PDS den aktuell gültigen teils auch regionalen Vorschriften und Normen entsprechen und stimmen Lösungen und Ausführung mit Planern und Sachverständigen ab.
- Sie unterstützen den Vertrieb, angefangen von technischen Präsentationen für kundenorientierte Problemlösungen, bis hin zu "Back-Office"-Aufgaben, wie Planung der Systeme, Zuarbeit für die Angebotserstellung, technische Unterstützung usw.
- Aufbau eines Lieferantenstamms zur Vervollständigung der Produkt-Portfolios im Rahmen von schlüsselfertigen Systemlösungen.
- Unterstützung bei Inbetriebnahmen und Abnahmen Vor-Ort und mängelfreie Übergabe an den Kunden.

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:



- Bearbeitung von speziellen technischen Kundenanfragen und Abstimmung direkt mit den PM-Abteilungen hinsichtlich technischer Machbarkeit und Umsetzung.
- Projektplanung und Erstellung von technischen Projektierungsunterlagen mit Unterstützung der Fachabteilungen.
- Unterstützung des Projektmanagement bei der Abwicklung von Aufträgen



Erforderliche Qualifikationen:

- Qualifizierte Ausbildung als Ingenieur/Techniker Versorgungs-, Lüftungs-, Klima- oder Elektrotechnik oder vergleichbar.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich der Rauchschutzdruckanlagen oder ähnlichen Systemen mit ersten Erfahrung im Vertrieb.
- Aktuelle Kenntnisse zu Vorschriften und Normen für Rauchschutzdruckanlagen sind von Vorteil.
- Kenntnisse im Bereich MSR und Elektrotechnik sind von Vorteil.
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sowie Verhandlungsgeschick.
- Ausgeprägte kunden- und dienstleistungsorientierte Arbeitsweise
- gute Englischkenntnisse

Reisetätigkeit

- Tätigkeit vom Bürostandort aus mit Bereitschaft zu gelegentlichen Reisetätigkeit (ca. 1-mal pro Monat). Später 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:

