

International führender Hersteller für Kälte- und Klimatechnische Geräte

Vertriebsmitarbeiter / Regionalleiter Bayern in spe (m/w/d) / Kältetechnik

Als international aktives Unternehmen sind wir Teil einer größeren Gruppe; wir arbeiten weltweit mit eigenständigen Vertriebs- und Produktionsgesellschaften und beschäftigen ca. 2.600 Mitarbeitende. U.a. entwickeln, produzieren und montieren wir sehr innovative Klima- und Kältetechnische Geräte, die wir konstruktiv präzise auf den Bedarf unserer Kunden abstimmen und an zukünftige Marktbedürfnisse anpassen. Schwerpunktmäßig finden unsere Produkte Einsatz in den Bereichen IT und Telekommunikation. Unser exzellenter Ruf sowie unsere führende Position auf den von uns besetzten Märkten gründen sich auf einer projekterfahrenen Mannschaft sowie einer hohen Serviceorientierung im gesamten Unternehmen. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir einen branchenerfahrenen und kundenorientierten Mitarbeiter (m/w/d) aus Vertrieb, Projektleitung oder auch aus der Technik, dem wir nach einer intensiven, ca. zweijährigen Einarbeitung die Leitung unserer Vertriebsregion Bayern übertragen möchten. Sie arbeiten vom Home-Office, gern aus dem Raum München oder Nürnberg heraus.

Ihre Aufgabe: Nach einer intensiven Einarbeitung, in deren Rahmen Sie Kolleg:innen kennenlernen, sich mit unserer Technik und unseren Prozessen (SAP) vertraut machen und unsere Kunden kennenlernen, übernehmen Sie eigenständig größere Vertriebsprojekte. Im Anschluss daran wird unser Regionalleiter Vertrieb Bayern Ihnen schrittweise die Verantwortung für Großkunden in der Region übertragen. Mit seinem Wechsel in den Ruhestand übernehmen Sie die volle Profit-Center-Verantwortung für Bayern. Sie entwickeln und bauen die Mannschaft weiter auf und treiben mit einem vergrößerten Team die schon positive Umsatzentwicklung kräftig voran. Sie arbeiten im Schulterschluss mit Ihren Kolleg:innen aus den anderen Regionen, nehmen an Meetings teil und unterstützen sich gegenseitig. Ihren Vertrieb richten Sie immer wieder auf veränderte Kunden – und Marktbedürfnisse hin aus.

Ihr Profil: Idealerweise haben Sie ein Studium oder eine Ausbildung mit Fokus Technische Gebäudeausrüstung absolviert. Noch wichtiger aber sind uns Ihre fundierten, Kälte- und Klimatechnischen Produkt- und Anlagenbaukenntnisse sowie Ihre ausgesprochene Kundenorientierung. Egal, ob Sie Erfahrungen im Projektvertrieb, aus der Technik oder der Projektleitung mitbringen, wichtig ist uns Ihr klarer Wille, Führungs- und Umsatzverantwortung zu übernehmen. Von der Persönlichkeit her wünschen wir uns einen empathischen neuen Kollegen (m/w/d), der sich gut um sein Team kümmert, sich auf unterschiedliche Kunden (-wünsche) einstellen kann, mit Fachkenntnis kommuniziert und auch in schwierigen Situationen seinen Humor nicht verliert.

- Intensiver Einarbeitungsprozess, schrittweise Übernahme von Profit Center Verantwortung
- Projektsteuerung und enger Kundenkontakt
- Entwicklung und Ausbau des Teams
- Gewinnung neuer Marktanteile
- Regelmäßiger Austausch mit den Regionalleiter- und Key Account-Kolleg:innen
- Wünschenswert: Studium oder Ausbildung mit Fokus TGA
- Fundierte Kenntnisse in Kälte- und Klimatechnik / Anlagenbau
- Empathie und Kundenorientierung
- Klarer Wille, Führungs- und Umsatzverantwortung zu übernehmen



Wenn Sie aktuell einen Schritt auf Ihrer Karriereleiter gehen wollen, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten einen sorgfältigen Einarbeitungsprozess, eine spannende Führungsaufgabe, ein sympathisches und unterstützendes Kolleg:innenteam, hohe Lieferfähigkeit sowie die Sicherheit einer ertragsstarken und wachsenden Unternehmensgruppe. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **CV810H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Frau Vieten, E-Mail: bewerbung@vietenplus.de. Für erste telefonische Auskünfte steht Ihnen Frau Vieten unter der Nummer 04102 / 66 72 5-0 oder mobil unter der 0172-270 44 86 gern zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**