
Area Sales Manager (w/m/d) – DX-Direktverdampfungssysteme

BRANCHE

Gebäudeklimatisierung

STANDORT

Norderstedt bei Hamburg

REFERENZ-NUMMER

82-312-21

POSITION

Zur Verstärkung sucht unserer Auftraggeber zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Area Sales Manager (w/m/d) für DX-Direktverdampfungssysteme

Für den Aufbau der Abteilung für DX-Direktverdampfungssysteme bietet unser Auftraggeber geeigneten Kandidaten (m/w/d) die Chance, in einem jungen und dynamischen Team mitzuarbeiten, dieses Team durch eigene Initiative und Ideen aufzubauen, und die Marke am Markt weiter zu etablieren.

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortlicher Aufbau neuer Kundenbeziehungen im Bereich der Planung und Installation von DX-Direktverdampfungssystemen (Splittergeräte und VRF-Systeme) für Klima- und Kälteanlagen, vorrangig im Wohnungsbau und Gewerbe
- Betreuung des gesamten Vertriebszyklus vom Erstkontakt, über die Planung, bis hin zum Vertragsabschluss
- Beratung und Betreuung der Projektpartner hinsichtlich technischer Lösung, Geräteauswahl und Kostenoptimierung
- Eigenverantwortliche Bestandskundenpflege, auch zur Optimierung des Cross-Sellings mit anderen Produktbereichen
- Übernahme von repräsentativen Aufgaben, z. B. bei Kundenveranstaltungen oder Teilnahmen an Messen
- Repräsentation und Networking im Rahmen von Branchentreffen und Fachgruppen

Das Angebot

- Sie werden bei Ihrer beruflichen Weiterentwicklung kontinuierlich unterstützt
- Eine erfolgsorientierte Entlohnung mit Fixum und Provision
- Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung

QUALIFIKATION

- Nachgewiesene Erfahrungen im Vertrieb von DX-Direktverdampfungssystemen für Klima- und Kälteanlagen
- Abgeschlossene Berufsausbildung mit technischer Ausrichtung
- Hohe Kundenorientierung, Engagement sowie kommunikative Fähigkeiten
- Eigenverantwortliche, effiziente und strukturierte Arbeitsweise
- Hohes Maß an Selbstständigkeit
- Reisebereitschaft
- Führerschein Klasse B
- Sprachkenntnisse in Englisch

UNTERNEHMEN

Seit mehr als 25 Jahren entwickelt und vertreibt unser Auftraggeber Produkte und Systeme für die Gebäudeklimatisierung. In verschiedenen europäischen Märkten mit vielfältigen und komplexen Komfortanforderungen wurde schon nach wenigen Jahren eine marktführende Position durch Innovationsstärke erreicht.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann treten Sie mit uns in Kontakt. Wir gleichen mit Ihnen die speziellen Anforderungen dieser Herausforderung mit Ihren individuellen Fähigkeiten, Erfahrungen und Zielen ab. Daraus entwickeln wir gemeinsam Strategien zum weiteren Vorgehen.

Sie sind uns wichtig! Diskretion sowie die Einhaltung von Sperrvermerken stellen für uns eine absolute Selbstverständlichkeit dar.

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. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit hat die mposition GmbH in den Texten auf eine ausdrückliche Aufzählung beider Geschlechtsvarianten z. T. verzichtet. Soweit sich aus dem Zusammenhang nichts anderes ergibt, sind jeweils beide Geschlechter gemeint.