

Grundsätzliche Anforderungen an den Vertriebsmitarbeiter:

Der Fokus der Vertriebsarbeit besteht in der Erschließung neuer Märkte bzw. der Gewinnung neuer Kunden.

Der Vertriebsmitarbeiter ist in erster Linie für die Gewinnung neuer Kunden und Aufträge zuständig. Ein wirtschaftliches und effektives Vorgehen muss gewährleistet werden. Deswegen erfolgt die Kaltakquise im ersten Schritt per Telefonanruf, um die Adresse zu qualifizieren und bei Bedarf im Sinne eines vertrieblich orientierten Vorgehens weiter zu bearbeiten. Im Telefonat muss der Vertriebsverantwortliche herausfinden, wer unser Gesprächspartner ist, um diesen dann im Telefonat in Kürze zu vermitteln, welche Vorteile die Mikrogasturbine bietet. Das oberste Ziel des Telefonats ist die Generierung eines persönlichen Termins. Hierfür muss der Vertriebsmitarbeiter über eine ausreichende Telefonerfahrung in der Kaltakquise verfügen. Die Aufgabe muss als Herausforderung – und nicht als notwendiges Übel – angesehen werden; wichtig.

- Neben der Akquisetätigkeit ist der Vertriebsmitarbeiter auch für die strategische Marktbearbeitung verantwortlich. Der Markt bzw. das Marktsegment muss beobachtet werden, um weitere vertriebliche Potenziale zu erkennen und nutzen. Insbesondere die Aktivitäten der Wettbewerber als auch die gesetzlichen Veränderungen müssen frühzeitig erkannt werden, um die eigene Vertriebsstrategie den neuen Anforderungen anzupassen. Auch die unterstützende Planung der vertriebsorientierten Marketingmaßnahmen gehört zur Vertriebsarbeit.

Im persönlichen Gespräch bzw. bei der Erstpräsentation, muss der Mitarbeiter es verstehen, die Mikrogasturbine als Lösung für den Kunden zu präsentieren (Kundennutzen). Erfahrungen bei der zielgerichteten Bedarfserhebung sind unabdingbar. Des Weiteren muss die fachliche Kompetenz vorhanden sein, eine kundenspezifische Wirtschaftlichkeitsberechnung zu erstellen. Wir erwarten ein überzeugtes Auftreten und ein kundenorientiertes Verhalten hinweg über alle Phasen des Vertriebs.

Die gesamten Vertriebsschritte von der telefonischen Kaltakquise über die Präsentation und Angebotsphase bis hin zum Vertragsabschluss müssen beherrscht und konsequent umgesetzt werden. Ein bereits vorhandener Akquiseplan liegt vor und dient als Vertriebsunterstützung. Abschlussicherheit wird vorausgesetzt.

Wichtig ist auch die konsequente Dokumentation der Vertriebsaktivitäten in einem vorhandenen CRM-System und sollte dem zukünftigen Mitarbeiter geläufig sein.

Vertriebs-Controlling. Kennzahlen bezüglich der Akquiseaktivitäten müssen festgelegt, dokumentiert und an die Geschäftsleitung berichtet werden. Abweichungen müssen analysiert werden und dienen einem angepassten Vorgehen.

Wir erwarten neben der fachlichen und vertrieblichen Kompetenz einen Teamplayer, der durch seine kommunikative Stärke und seiner ehrgeizigen Einstellung zu einer weiteren guten Entwicklung unseres Unternehmens beiträgt.