

## ANFORDERUNGSPROFIL

### *VERTRIEBSINGENIEUR AUTOMATIONSTECHNIK RHEIN-MAIN (m/w)*

#### **R.Stahl Schaltgeräte GmbH Waldenburg / NL Köln**

##### **Das Unternehmen:**

Die R. Stahl AG ([www.stahl.de](http://www.stahl.de)) hat als führender Anbieter von elektrischen sowie elektronischen Produkten und Systemen für den Explosionsschutz über jahrzehntelange Erfahrung. Überall dort, wo explosive Gas-Luft-Gemische oder Stäube auftreten können, verhindern die Produkte Explosionen. Was im Jahr 1897 von Raphael Stahl als kleine mechanische Werkstatt gegründet wurde, hat sich bis heute zu einem international agierenden Konzern entwickelt, der seit 1997 an der Börse notiert ist und zum Prime Standard gehört. Mit seinem Produktprogramm von explosionsgeschützten Schaltgeräten, Tastern, Leuchten über Steuerungen bis hin zu kompletten Systemen ist die R. Stahl AG der einzige Hersteller, der das komplette Spektrum verschiedener Explosionsschutzmethoden (Zündschutz) anbieten kann. Die Hauptabnehmer finden sich in der Gas- und Ölindustrie sowie zunehmend in der Chemie und Pharmazie. Aber auch die Nahrungsmittelbranche, der Schiffbau und die Biokraftstoff-Industrie müssen explosionsgeschützte Produkte einsetzen. Ebenso sind R.STAHL Produkte in Kläranlagen, Wasseraufbereitungsanlagen oder Destillieren zu finden.

Tochtergesellschaften in 23 Ländern sowie 60 zusätzliche internationale Vertretungen garantieren einen flächendeckenden Vertrieb und die Abwicklung internationaler Projekte. Die wesentlichen Produktionsstandorte des R.STAHL Konzerns befinden sich in Deutschland (Waldenburg, Weimar, Köln) den Niederlanden, Norwegen, den USA und Indien. Einige internationale Vertriebsgesellschaften, z.B. Großbritannien und China, verfügen darüber hinaus über eigene Montagekapazitäten. Der Deutschland-Vertrieb auf drei regionale Niederlassungen (Nord: Hamburg, West: Köln, Süd: Waldenburg) aufgeteilt. Rund 1.894 Mitarbeiter erwirtschafteten 2015 weltweit einen Umsatz von 312,9 Mio. €. Am Standort Köln wurde in 2015 ein großes Investitionsprogramm in ein neues Produktions- und Entwicklungszentrum abgeschlossen.

Der massive Einbruch des Ölpreises im Jahr 2015 hat die Branche stark getroffen und auch R.STAHL musste Einbußen hinnehmen. Das Unternehmen hat jedoch frühzeitig zielgerichtet Maßnahmen ergriffen, um sich an das veränderte Marktumfeld anzupassen. So wurden Vertriebsinitiativen angestoßen, um das Geschäft in den Bereichen Chemie, Pharma und Spezialschiffbau auszubauen. Der Turnaround ist 2016 bereits gelungen und R. STAHL konzentriert sich weiter darauf, durch Marktpenetration die Profitabilität zu steigern und somit seine Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und langfristig zu sichern.

### **Die Position:**

Der Bereich Automationstechnik befindet sich bei R.STAHL auf der Ölpreis-unabhängigen Marktseite. Es werden hier 2-stellige Wachstumsraten erreicht, dafür soll der Regionalvertrieb des Gebietes West (Niederlassung Köln) ausgebaut werden. Es wird ein *Vertriebsingenieur Automationstechnik (m/w) im Rhein-Main-Gebiet* gesucht.

Je nach Erfahrungshintergrund startet der gesuchte Mitarbeiter\* mit einer maßgeschneiderten Einarbeitung in der Niederlassung Köln und in Teilen verstärkt zu Beginn auch in Waldenburg, bei der er\* die STAHL Produkte und Lösungen in der Tiefe kennenlernt und sich die Spezifikationen im Bereich der Automationstechnik aneignet. Danach bildet er\* gemeinsam mit dem Flächenvertriebsteam in seiner\* Region ein schlagkräftiges Team, um Kunden aus unterschiedlichen Branchen – von der Gas-, Öl-, Pharma- und Chemieindustrie über die Schiffbau- und Biokraftstoffindustrie bis zu Destillieren, Mühlenbetreibern und Wasseraufbereitungsanlagen – kompetent in allen komplexen Ex-Schutz-Fragen zu beraten und zu betreuen.

Die Weichen für künftige Entwicklungen beim Kunden werden im Bereich der Automationstechnik gestellt. Sämtliche Prozesse im Kundenunternehmen, von der Datenübertragung von Prozesssignalen bis hin zur optischen Prozessdarstellung und -überwachung, haben spezifische Anforderungen an die Ex-Schutz-Produkte.

Ziel der Position ist es, mit technischer Beratungskompetenz nachhaltig vertrauensvolle Kontakte zu den Verantwortlichen in Betriebstechnik und Produktion sowie zur Geschäftsleitung der Kunden zu etablieren und zu pflegen. Der Vertriebsingenieur Automationstechnik\* ist stets bestens darüber informiert, was seine\* Kunden „bewegt“, versteht es, auch künftige Bedarfe zu erkennen und gemeinsam mit dem Innendienst und dem Produktmanagement Lösungen zu finden, die Kunden zu begeistern und echten Mehrwert zu bieten.

Der gesuchte Mitarbeiter\* wird von einem Innendienstteam in der Niederlassung Köln unterstützt, berichtet selbst disziplinarisch an den Regionalvertriebsleiter West, bildet jedoch fachlich auch ein Tandem mit den Flächenvertriebsmitarbeitern in der Region Rhein-Main und arbeitet eng mit dem Produktmanagement in der Zentrale in Waldenburg zusammen.

### **Der ideale Kandidat\*:**

Der gesuchte Vertriebsingenieur\* sollte ein Studium oder eine vergleichbare Techniker Ausbildung mit Schwerpunkt Elektrotechnik, Mechatronik oder Elektronik erfolgreich abgeschlossen haben. Entscheidend sind dazu aktuelle praxisnahe Kenntnisse in der Automatisierungstechnik und Elektrotechnik.

Weiterhin werden Außendienst-Erfahrungen in einer technischen Beratungsfunktion vorausgesetzt. Der Kandidat\* sollte für sich selbst den Vertrieb als sein\* Steckenpferd definiert haben und stets darauf bedacht sein, nach weiteren ganzheitlichen Lösungsansätzen für seine\* Kunden zu suchen. Ein routinierter Umgang mit modernen Bürokommunikationstools sowie den MS-Office-Produkten runden das Anforderungsprofil ab. Wünschenswert sind Kenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit CRM-Systemen.

Neben der fachlichen Qualifikation wird eine offene Persönlichkeit mit viel Kommunikationstalent, Verhandlungsgeschick und Eigeninitiative gesucht. Mit seinem\* sicheren Auftreten und seiner\* Zuverlässigkeit sollte der neue Vertriebsingenieur\* in der Lage sein, die Ansprechpartner in den verschiedenen Funktionsbereichen beim Kunden kompetent zu beraten und zu steuern.

### **Perspektiven:**

Mit dem Erfolg des Vertriebsingenieurs\* im Bereich Automatisierungstechnik werden dessen\* Aufgaben in seinem\* Kerngebiet und somit seine\* Verantwortung weiter wachsen. Alternativ sind sowohl internationale Schritte als auch Perspektiven im Bereich Produktmanagement denkbar.

### **Wohnort/Firmensitz:**

Firmensitz der R. Stahl AG ist Waldenburg (zwischen Heilbronn und Nürnberg). Der Wohnort des Kandidaten\* sollte im Vertriebsgebiet West / Rhein-Main-Gebiet liegen. Die intensive Einarbeitung findet sowohl in der zugehörigen NL Köln als auch in Waldenburg statt. Nach dieser Einarbeitung agiert der Vertriebsingenieur\* von Home Office aus. Die Größe des Vertriebsgebietes als auch regelmäßige Meetings in der NL Köln und der Zentrale in Waldenburg können, je nach Standort des Kandidaten\*, vereinzelte Übernachtungen erfordern.

**Kontakt:** [bewerbung@msp-consulting.de](mailto:bewerbung@msp-consulting.de)

*\*) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche als auch männliche Kandidaten in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*