

Handelsvertreter (m/w/d) nach § 84 HGB

Selbständiger Vertrieb für Wärmepumpen, Klimatechnik und Photovoltaik · Raum Lahr und Ortenau

Wollen Sie mehr als 120.000 Euro im Jahr verdienen?

Sie sind erfahrener Vertriebsprofi und haben sich bewusst für die Selbständigkeit entschieden, weil Sie wissen, was Ihre Leistung wert ist. Dann sollten wir reden.

Sie starten mit warmen Kontakten

Wir sind seit 1999 in Lahr und der Ortenau unterwegs. Fahren Sie einmal durch die Stadt und achten Sie auf die Außeneinheiten an den Fassaden. Ein guter Teil davon ist von uns. Genau dort werden Sie künftig klingeln, und man wird Ihnen aufmachen.

Dazu drei Gewerke an denselben Kunden: Wer eine Klimaanlage hat, braucht später eine Wärmepumpe, und dann fragt er nach Photovoltaik. Jeder Auftrag öffnet die Tür für den nächsten.

Wie groß der Kundenstamm genau ist, zeigen wir Ihnen im Gespräch. Diese Zahl ist der eigentliche Grund, warum wir diese Position ausschreiben.

Wer wir sind

UPC Cooltec in Lahr-Kuhbach, inhabergeführt seit 1999, über 25 Jahre am Markt, rund 20 Mitarbeiter und eigene Monteure. Herstellerpartner sind unter anderem Dimplex, LG und Mitsubishi, Inhaber Mathias Ulmer bringt 40 Jahre technische Erfahrung mit. Sie verkaufen also keine Versprechen: Wenn ein Kunde technisch nachfragt, sitzt die Antwort im Haus.

Was Sie verdienen

10 Prozent Provision auf den Nettokaufpreis, je nach Gewerk bis zu 15 Prozent. Kein Stufenmodell, sondern der Satz auf den einzelnen Auftrag.

Unsere Auftragswerte liegen zwischen 6.000 und 9.000 Euro netto, das sind 600 bis 900 Euro Provision je Abschluss. Für 120.000 Euro im Jahr brauchen Sie rund dreieinhalb Abschlüsse pro Woche. Bei vier Verkaufstagen ist das weniger als einer pro Tag. Unser Inhaber fährt derzeit fünf Termine am Tag und kommt mit fünf Aufträgen zurück.

Damit Sie wissen, woran Sie sind: Fünf aus fünf fährt jemand mit 40 Jahren Erfahrung in dieser Region. So weit sind Sie am Anfang nicht. Und ja, im Moment ist Hochsaison für Klimatechnik, das bleibt nicht das ganze Jahr so. Genau deshalb sind drei Gewerke Gold wert: Sommer Klima, ab Herbst Wärmepumpen, Photovoltaik ganzjährig. Kein Monat mit leerem Kalender.

Dazu Zusatzgratifikationen, zum Beispiel ein Firmenwagen. Was für Sie passt, verhandeln wir persönlich.

Sie verkaufen nicht allein

Für die Photovoltaik gibt es einen zweiten Handelsvertreter. Die Aufgaben sind klar getrennt: Er macht Photovoltaik, Sie machen Wärmepumpen, Klima und Kälte.

Fragt Ihr Kunde nach einer Photovoltaikanlage, holen Sie den Kollegen dazu und erhalten 20 Prozent der Provision für die Vermittlung. Er bekommt 80 Prozent für die Arbeit. Umgekehrt genauso. So verdienen Sie an Aufträgen mit, die Sie selbst nicht bearbeiten.

Ihre Aufgabe

- Verkauf von Wärmepumpen, Klimageräten und Photovoltaikanlagen.
- Beratung beim Kunden vor Ort. Auslegung, Kalkulation und Angebot macht unser Innendienst.
- Aktive Ansprache der Bestandskunden und konsequentes Empfehlungsmanagement.
- Sie machen uns in der Region noch bekannter.

Was Sie mitbringen

- Nachweislich erfolgreich im technischen Vertrieb. Bringen Sie Ihre Zahlen mit.
- Erfahrung mit erklärungsbedürftiger Technik aus Heizung, Klima, Sanitär, Elektro oder Photovoltaik.
- Gewerbeanmeldung als Handelsvertreter, eigenes Fahrzeug.
- Sie wollen Ihr Einkommen selbst in der Hand haben. Wer ein Festgehalt sucht, ist hier falsch.

Was wir bieten

- Ein über Jahre gewachsener Kundenstamm, dazu die Anfragen aus Website und Empfehlungen.
- Rückendeckung im Innendienst: Auslegung, Kalkulation, Angebot, Förderabwicklung. Sie verkaufen, wir rechnen. Bei Fragen erreichen Sie den Inhaber, nicht eine Abteilung.
- Unterstützung im Bereich Social Media und Schulungen unserer Herstellerpartner.
- Einsatz im Raum Lahr und Ortenau. Kurze Wege, keine Fernmontage, freie Zeiteinteilung.

So kommen wir ins Gespräch

Am schnellsten per WhatsApp oder Anruf an Dipl.-Ing. Dirk Lorch, Leiter Energiesysteme: 0177 7071615 oder D.lorch@upc-cooltec.de. Ein Lebenslauf reicht, oft genügt ein Satz dazu, was Sie bisher verkauft haben. Er führt auch das erste Gespräch. Passt es für beide Seiten, setzen wir uns zu dritt mit Inhaber Mathias Ulmer zusammen.