



Technischer Leiter Woltair Deutschland

Über Woltair

Woltair ist ein dynamisches, wachstumsstarkes Start-up-Unternehmen, das die Branche von HLK- und Gebäudeenergiemanagement revolutioniert. Wir sind bereits seit fast 5 Jahren erfolgreich auf dem tschechischen Markt tätig, mit einem jährlichen Wachstum um das Vierfache. Seit 2022 sind wir auf dem polnischen Markt tätig und expandieren derzeit auf den deutschen und italienischen Markt.

Woltair konzentriert sich darauf, eine neue, kundenfreundliche Erfahrung bei der Anpassung an die Energiewende und den Dekarbonisierungspfad im Wohngebäudesektor zu bieten. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Gebäudeenergieanlagen der neuen Generation für jedermann leicht zugänglich zu machen – von der Heizquelle und der Systeminstallation bis hin zu integrierten Lösungen, die auch Photovoltaik-Energieerzeugungsquellen umfassen. Unsere digitale Plattform ermöglicht den Kunden eine reibungslose und angenehme Erfahrung, von der Auswahl der bequemsten Lösung bis hin zu einer problemlosen Installation, während wir gleichzeitig die Probleme der Installateure lösen und es ihnen ermöglichen, sich ohne unnötige Ablenkungen auf den Kern ihrer Arbeit zu konzentrieren.

Stellenbeschreibung

Der technische Leiter ist für die Angebotsseite des Woltair-Geschäfts verantwortlich und konzentriert sich dabei auf die Beziehungen zu Installateuren/Technikern sowie die Materiallieferung und -abwicklung auf dem Markt. Diese Position ist die Schlüsselrolle in der Organisation mit der Möglichkeit, das Woltair-Produktportfolio, die faire Behandlung von Installateuren und effiziente Abläufe in unseren Kerngeschäftsfeldern – HLK- und PV-Systeme – zu beeinflussen und zu steuern.

Der technische Leiter legt das Produkt- und Dienstleistungsportfolio fest (z. B. Auswahl lokaler Lieferanten, Entwurf von Komplettlösungen für Kunden usw.), bietet eine technische Perspektive für die Geschäftsentwicklung und unterstützt die Marketingabteilung mit Branchenkenntnissen zu Produkten und Markttrends.

Die Aufgabe besteht darin, dass der Kandidat das anfängliche Portfolio und die Prozesse einrichtet und schrittweise ein Team für die Beschaffung, den Lagerbetrieb, die Logistikkoordination sowie die Einbindung von

Installateuren und das Community-Management aufbaut. In diesem Zusammenhang ist diese Position befugt, HLK- und PV-Techniker, Mentoren und Mitarbeiter in Übereinstimmung mit den Woltair-Anforderungsstandards zu identifizieren, einzustellen, zu schulen und zu entwickeln.

Aufgaben/Zuständigkeiten:

- Gestaltung und Zusammenstellung des Produktportfolios (Auswahl von Komponenten, Systemdesign, Preisgestaltung)
- Anleitung und Instruktion der HLK-Techniker bei der Installation und Reparatur durch Überwachung der laufenden Arbeiten
- Identifizierung, Rekrutierung und Einbindung des Technikernetzes zur Durchführung von Installationen
- Inhaltliche Unterstützung des Marketings mit technischer Perspektive und Marktkenntnissen
- Aufbau und Management der wichtigsten operativen Teams – Beschaffung, Lager, Logistik, Community Management für die Techniker
- Unterstützung des Installationsprozesses durch effektives Material- und Bestandsmanagement
- Sicherstellung, dass für alle Aufträge die erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen eingeholt wurden
- Sicherstellung, dass die Auftragnehmer über den erforderlichen Versicherungsschutz verfügen und dass dieser auf dem neuesten Stand bleibt)

Qualifikationen / Erforderliche Fähigkeiten:

- Gute Kenntnisse der Wärmepumpen- und/oder PV-Branche
- Technischer Hintergrund (theoretisch und/oder praktisch)
- Erfahrungen mit der Installation oder Wartung von Wärmepumpen wird stark bevorzugt
- Fähigkeit, sich anzupassen und Veränderungen zu befürworten
- Fähigkeit, mit Stresssituationen umzugehen und in einem schnelllebigem Umfeld der grünen Wiese zu arbeiten
- Fähigkeit, Computersysteme zu nutzen, um Informationen einzugeben, abzurufen, zu ändern oder auszugeben oder um Programme oder Analysen auszuführen
- Fähigkeit, Berichte zu lesen, zu analysieren und zu nutzen
- Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und sowohl mündlich als auch schriftlich effektiv zu kommunizieren
- Ausgezeichnete Fähigkeiten zur Kommunikation mit virtuellen Mitarbeitern und dem entfernten Top-Management-Team

Was wir Ihnen bieten

Unter anderem können Sie das Folgende erwarten:

- Ausgezeichnete Gelegenheit, ein Installationsgeschäft von Anfang an aufzubauen (mit Hilfe unserer Erfahrungen auf dem tschechischen Markt)
- Ein hohes Maß an Freiheit bei der Ausführung – sollten Sie hinsichtlich Ihrer Herangehensweise von Ihren Kollegen hinterfragt werden, erwarten wir von Ihnen, dass Sie unabhängig und aus der Perspektive des Eigentümers denken
- Offene, informelle Atmosphäre in einer dynamischen Startup-Kultur
- Wettbewerbsfähige Vergütung mit einer leistungsorientierten Struktur
- Arbeit in einem hochkarätigen Team von erfahrenen Fachleuten aus verschiedenen Bereichen, die technisches Know-how, Vertrieb und Marketing sowie Finanzen abdecken