

Positionsbeschreibung

Produktmanager/Produktspezialist Systeme (m/w)

// Das Unternehmen

ist ein großes deutsches mittelständisches Unternehmen, das Technologie- und Weltmarktführer in seinem Bereich ist. Mit einem Umsatz oberhalb 1 Mrd. Euro und seinen weltweit über 5.000 Mitarbeitern ist das Unternehmen sehr erfolgreich. Ein starker Wachstumskurs wird flankiert von der langfristigen strategischen Ausrichtung durch Inhaberfamilien.

Das Unternehmen entwickelt und produziert Verpackungsmaschinen und Verpackungsanlagen für international tätige Konzerne der Lebensmittel-, Pharma- und Konsumgüterindustrie.

Ein Produktbereich des Unternehmens ist der Bereich „Systeme“, unter welchem sowohl selbst produzierte Robotik- und Automatisierungskomponenten sowie Integrations- und Automatisierungslösungen für Produktionslinien allgemein zusammengefasst werden.

// Die Position

Die Unternehmensgruppe verfolgt eine vorwärts gerichtete Strategie des globalen Wachstums. Der Positionsinhaber agiert in einem internationalen Umfeld mit ungenutzten Chancen. Als Produktspezialist für Systeme hat er aus seiner „Überblickposition“ am Stammsitz des Unternehmens heraus die Rolle eines „Mehrwertbringers und Problemlöser“ für die internationale Vertriebsorganisation. Er ist „Kordinator und Coach“ für lokal in den Tochtergesellschaften angestellte Produktspezialisten, die er fachlich führt und welche professionell besetzt und von modernem Organisationsverständnis geprägt sind. In dieser Rolle gilt es einerseits, bei der kontinuierlichen Lösungsfindung für komplexe Kundenanforderungen zu unterstützen und andererseits alle Beteiligte zusammenzubringen und ein optimal koordiniertes Vorgehen zu ermöglichen, das an der Wachstumsstrategie ausgerichtet ist.

Folgende Stichpunkte umreißen die Verantwortung:

- Ausbau des bestehenden internationalen Netzwerks an dezentralen Produktspezialisten für den Bereich Systeme

- Aufbau von lokalem Fachwissen und Vertriebs-Know-How in den internationalen Tochtergesellschaften für den Bereich Systeme und Automatisierungstechnik durch Schulungen, Beratung, Coaching sowie regelmäßige Bedarfsanalyse
- Unterstützung der internationalen Vertriebsorganisation bei der Projektakquise durch Vorstellung und Erklärung der unternehmenseigenen Produkte und Beratung von Kunden auf Messen und vor Ort
- Markt-, Wettbewerbs- und Potentialanalysen aus dem Themenbereich des Spezialisten und Erstellung von daraus abgeleiteten (lokalen) Strategien und Handlungsempfehlungen
- Unterstützung der jeweiligen Produktspezialisten in den Tochtergesellschaften bei der proaktiven Marktentwicklung und Umsetzung von Vertriebskampagnen für den Bereich Systeme
- Ausbau des Wissensmanagements beispielsweise durch Sammlung und Weitergabe von Best Practice Wissen und Referenzprojekten

Der Positionsinhaber hat eine direkte Berichtslinie an den Leiter des Hauptbereiches.

// Unsere Erwartung

Der Funktionsinhaber sollte einige Jahre fundierte Projekterfahrung mit komplexen Verpackungssystemen mitbringen. Wichtig sind ein Verständnis der Anforderungen zur Automatisierung von Linienmodulen und das Erfassen des komplexen Zusammenwirkens von Prozessen. Um die Aufgaben erfolgreich bewältigen zu können, ist eine einschlägige Erfahrung im Projektmanagement und im technischen Vertrieb von Vorteil.

Für diese Position ist ein Ingenieurstudium, idealerweise mit Schwerpunkt im Maschinenbau oder Elektrotechnik, eine Ausbildung zum staatlich geprüften Techniker mit langjähriger Berufserfahrung oder eine vergleichbare Ausbildung mit einschlägiger langjähriger Berufserfahrung erforderlich.

Kundenorientierung ist in dieser Position ebenso wichtig wie eine selbständige und strukturierte Arbeitsweise. Wir suchen nach einer gewinnenden Persönlichkeit, die im Umgang mit Menschen interkulturell erfahren ist und die Mentalität eines Coaches mitbringt. Für die Tätigkeit sind gute Englischkenntnisse sowie die Bereitschaft international zu reisen notwendig.

// Kontakt

Wenn Sie an dieser sehr verantwortungsvollen und facettenreichen Position interessiert sind, steht Ihnen unsere Beraterin Barbara Schmid für einen ersten Kontakt unter der Mobilnummer 0162 2343297 zur Verfügung. Absolute Diskretion ist für uns oberster Grundsatz.

Auf jeden Fall freuen wir uns über Ihre Unterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Angabe des Gehaltswunsches/Eintrittstermins). Schicken Sie diese bitte unter Angabe der Kennziffer 3000-299 an b.schmid@bt-personalberatung.de.

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die vier geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search in einem der ganz großen deutschen Beratungsgesellschaften als Geschäftsführer, Partner, Principal und Senior Consultant gearbeitet.