

Position: Senior Project Engineer (m/w/d)



Unternehmen: ein marktführender Mittelständler



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde ist ein bedeutender Player als Anbieter von Lagersystemen. Weltweit im Markt präsent, dominiert Europa die Geschäftsaktivitäten der Unternehmensgruppe. Neun Produktionsstandorte mit dreizehn Geschäftseinheiten stellen eine flächendeckende europäische Präsenz sicher. Insgesamt erwirtschaftet die Gruppe mit über 1.800 Mitarbeitern mehr als 750 Millionen Euro, zu denen die deutsche Einheit als wesentliches Standbein der Gruppe ein Geschäftsvolumen im dreistelligen Millionenbereich beisteuert. Ob Logistikdienstleister, produzierendes Unternehmen oder Handelshaus, Produkte unseres Kunden finden überall Verwendung. Wer dort kauft, kauft vom europäischen Marktführer.

Das Kerngeschäft des Unternehmens ist die Konstruktion, Produktion und Montage von Lagertechniklösungen. Statische Regal- und Lagersysteme und -bühnen bilden das Herzstück der Produktpalette, die durch weitere Module und Automatisierungslösungen sinnvoll ergänzt wird. Individualisierungsmöglichkeiten und die größtmögliche Annäherung der Systeme an die Bedürfnisse der Kunden stellen die Stärke unseres Kundens dar, mit der sich das Unternehmen deutlich vom Wettbewerb abhebt.

Deutschland ist ein bedeutender, potentialreicher Markt für die Gruppe und wird aktuell durch eine gut funktionierende Vertriebsstruktur erfolgreich bearbeitet. Und es geht noch mehr! Man will noch schneller werden auf dem Weg von der ersten Anfrage bis zur Lieferung der Lösung für den Bedarf des Kunden. Dazu wird das Engineering Team ausgebaut und wir suchen die Idealbesetzung für die Position des Senior Project Engineers (m/w/d) - vielleicht Sie?

Rechtlicher Hinweis:

Die Inhalte der Positionsbeschreibung orientieren sich ausdrücklich an den Forderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes in der Fassung vom 14.08.06, das die Diskriminierung oder Benachteiligung im Arbeitsleben aufgrund des Geschlechts, der Rasse, der ethnischen Herkunft, der Religion oder Weltanschauung, des Alters, einer Behinderung oder sexueller Identität verbietet. Sollten einzelne Passagen dieses Anforderungsprofils teilweise missverständlich oder nicht eindeutig formuliert sein, so stellt dies lediglich einen formalen Mangel dar, der keinerlei Einfluss auf die inhaltlichen Entscheidungskriterien zur Besetzung der vakanten Position hat.

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Ihr arbeitstäglicher Anlaufpunkt ist eine der Unternehmenspräsenzen in Deutschland. Im deutschen Haupthaus in laufen alle Fäden zusammen, so dass Ihre Anwesenheit dort in Abständen notwendig sein wird. Und sicherlich kommt es auch dem Ideal gleich, Sie dort in die Organisation einzubinden. Prinzipiell ist dies aber auch in den Präsenzen in Nord-, West-, Ost- oder Süddeutschland möglich. Gelegentliche Reisen zur technischen Begleitung von Vertriebsterminen beim Kunden, beispielsweise um detaillierter in die Lösungsfindung einzusteigen, sollten Sie als Auflockerung Ihres Arbeitsalltags und damit nicht als Last, sondern als Lust empfinden.



„Mit wem arbeite ich zusammen und wer ist mein Chef?“

In der täglichen Arbeit sind Sie in hohem Maß selbstbestimmt. Ihre Lösungen entwickeln Sie im Dialog mit dem Kunden. Mögliche Kontakte reichen vom Geschäftsführer oder technischen Leiter eines Kunden aus dem Mittelstand über den Logistikplaner eines vom Kunden beauftragten Planungsbüros oder die Angehörigen der Planungsabteilung eines großen Konzerns als Endkunden.

Intern tauschen Sie sich mit Ihren Kollegen (m/w/d) der Berechnung zu den statischen Grenzen des konstruktiv Machbaren aus und mit den CAD Designern (m/w/d) zu den Detaillierungen Ihres Konzepts. Hat der Kunde den Zuschlag erteilt, ist etwa ein Drittel Ihrer Arbeit erledigt. Jetzt gilt es noch das erste detaillierte Konzept final auszuarbeiten mit den zugehörigen konkretisierten Stücklisten und Zeichnungen. Danach übergeben Sie Ihr Projekt an das Projektmanagement zur Montage und weiteren Erledigung. Lediglich bei nachträglichen kundenseitigen Änderungswünschen oder konstruktiven Problemen bei der Realisierung sind Sie als Lösungsfinder (m/w/d) wieder gefragt. Für alle weiterführenden Fragestellungen steht Ihnen Ihr Teamleiter zur Verfügung. Und bei Fragen von grundsätzlicher Bedeutung ist Ihr Geschäftsführer der gesuchte Gesprächspartner.



„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“

Ihre Aufgabe ist es, die Kundenanforderung zunächst im Dialog zu konkretisieren. Dabei sind Sie gefragt, Optimierungspotential und Grenzen des Machbaren aufzuzeigen. Ihre wesentliche Leistung ist es, die erarbeiteten Anforderungen in eine konstruktive, industrialisierbare und verkaufbare Lösung

zu überführen. Von Ihnen erhält der Kunde das Konzept für die bestmögliche Lösung zu einem wettbewerbsfähigen und für Ihr Unternehmen ertragreichen Preis.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Diese Position beinhaltet eine konstruktive Aufgabenstellung, bei der die Komplexität der Projekte die wesentliche Herausforderung darstellt. Eine Qualifikation als Diplom-Ingenieur Stahl- oder Maschinenbau oder eine vergleichbare Qualifikation stellen daher eine gute Grundlage für Ihre Freude und den Erfolg in der Position dar. Auch alternative Grundlagen können für diese Aufgabe eine gute fachliche Basis darstellen, sofern sie durch einschlägige Berufserfahrung angereichert ist.



„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“



Sie befinden sich bereits heute in einer Aufgabe mit planerisch/konstruktivem Hintergrund. Die Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen im Stahl- oder Maschinenbau durch die intelligente Kombination vorhandener Standards und die sinnvolle Ergänzung von Sonderlösungen sollte dabei ein Bestandteil Ihrer heutigen Aufgabe sein. Aber auch eine Aufgabe mit rein konstruktivem Hintergrund, wie die der Tragwerksplanung kann ein sinnvoller Ansatz sein, auf dem man aufbauen kann, um in dieser Position erfolgreich zu sein.



„Was für ein Typ Mensch sollte ich sein, um an dieser Aufgabe Freude zu entwickeln und erfolgreich zu sein?“



Sie sind gerne im Kundenkontakt und haben Freude daran, komplexe technische Problemstellungen, die dort an Sie herangetragen werden, zu einer Lösung zu führen. Sie agieren gerne im Team, sind klar in der Kommunikation und haben auch Freude am technischen Wettbewerb. Dem Kunden die bestmögliche Lösung liefern und gleichzeitig dem eigenen Haus ein ertragreiches Geschäft sichern - wenn das Ihr Ding ist, dann lassen Sie uns reden!

