

**Position:            Leiter (m/w/d) technisches  
Product Management**



**Unternehmen: Ein mittelständischer Anbieter  
lufttechnischer Systeme**



### **Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:**

Jahrzehnte lange Erfahrung im Vertrieb von Lufttechnik, hervorragende Produkte von guten, größtenteils exklusiven Lieferanten und ein flächendeckendes Netz zuverlässiger Handelspartner. Aber unser Kunde ist mehr... eine schlanke, durchdachte Organisation. Funktional aufgebaut mit flachen Hierarchien und einer ganzen Menge heller Köpfe. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren am Markt out performed. Starke Innovationen, eine enorm gewachsene Produktvielfalt und vor allem die Positionierung als Systemanbieter einer breiten, gewachsenen und in sich stimmigen Produktpalette sind kennzeichnend für die Entwicklung, die das Haus vollzogen hat.

Unser Kunde ist als Marke mit seinen Produkten in der Branche gar nicht mehr wegzudenken. Intelligente Lösungen, durchdachter Service, flächendeckende Produktverfügbarkeit und vor allem größtmögliche Kundennähe, das sind die Stärken, die zur führenden Position des Unternehmens am Markt geführt haben. Technisch hochwertige Produkte sind das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Produktion hochwertiger Lüftungssysteme. Die einzigartige Kundennähe resultiert aus einer flächendeckenden Vertriebs- und Serviceorganisation und vor allem auch aus der engen, freundschaftlichen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem gebäudetechnischen Handel.

Unser Kunde ist ganz vorne mit dabei, wenn es gilt, „Flagge zu zeigen“ beim TGA-Planer, dem Fachhandwerker oder in Kooperation mit dem Handel. Eine Basis des Unternehmenserfolgs ist die stimmige und innovative Produktpalette des Unternehmens. Trends frühzeitig erkennen und zügig reagieren oder anderweitig bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie berücksichtigen, das ist eine besondere Stärke, die weiter ausgebaut werden soll. Dazu suchen wir die Idealbesetzung für die Position des Leiters (m/w/d) technisches Product Management – 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 wird die modern und zeitgemäß ausgestattete Zentrale in der erweiterten Metropolregion Münchens sein. Mobiles Arbeiten ist dort als modernes Unternehmen schon lange ein Thema, bereits vor den Pandemie bedingten Auswirkungen auf das Arbeitsleben. Auch diese Position ist mit der angemessenen Flexibilität ausgestattet, aber den regionalen Mittelpunkt Ihrer Tätigkeiten bildet der Firmensitz, da Sie dort in Strukturen eingebunden und selbst auch mit bestimmend sind.

Angereichert wird Ihre Aufgabe durch gelegentliche nationale Reisen zur Abstimmung mit Kollegen im Firmenverbund oder durch die Begleitung von Aktivitäten der Vertriebsorganisation. Auch der persönliche Lieferantenkontakt - und in Verbindung damit eventuelle Reisen ins europäische Ausland - kann Teil Ihrer Aufgabe sein.



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

In einer Vertriebsgesellschaft wie dieser sind Sie in der Aufgabe direkt am Puls des Geschehens und unterstützen die Geschäftsführung unmittelbar. Sie arbeiten Hand in Hand mit der Führung von Marketing und Vertrieb und entwickeln so Konzepte zur Diskussion und Verwendung im inneren Führungskreis des Unternehmens, dem Sie angehören.

Auch in Ihrer Abteilung sind Sie der Dreh- und Angelpunkt. Sie leiten Ihre Kollegen (m/w/d) bei der Erledigung des Tagesgeschäfts im operativen Product Management an. Dabei handelt es sich um die Begleitung von Produktentwicklungen, die Pflege vorhandener Produktlinien oder um den Aufbau eines Produktdatenmanagements. Sie koordinieren die Abläufe und fördern Ihre Team-Mitglieder, ganz im Sinne der wertschätzenden Firmenphilosophie.

Auch mit Ihren Pendants der Schwestergesellschaften im Firmenverbund befinden Sie sich im regelmäßigen Austausch zu allgemeinen Markttrends und zur Schaffung möglicher Synergien.





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

Sie sind der Impulsgeber für die Geschäftsführung zur strategischen Ausrichtung des Produktportfolios. Ihre Analyse des Markts zeigt Trends, Chancen und Risiken auf, die als Entscheidungsgrundlage zur Ausrichtung des Portfolios dienen. Zu jedem einzelnen Business Case, den Sie am Markt identifizieren, werden Sie in der Lage sein Empfehlungen zu geben. "Make it or leave it?", "first to the market" oder "follow the first" werden immer wiederkehrende Fragestellungen sein, die die Positionierung des Unternehmens am Markt und die Ausrichtung des Portfolios beeinflussen.

Bei allen weiteren Entscheidungen, die sich daraus ableiten, unterstützen Sie die Geschäftsführung verantwortlich. Die Entwicklung von Produktstrategien und Roadmaps sowie deren kontinuierliche Überwachung und eventuellen Anpassung obliegt Ihrer Obhut. Sie sind der Trendscout (m/w/d) des Unternehmens, ob zur Technik, zur Preisgestaltung oder zur Produktpositionierung.

Aber auch operativ sind Sie gefordert. Sie haben eine leitende Rolle bei der Definition von Produktspezifikationen und technischen Lastenheften inne und über die Führung Ihres Teams sind Sie kontinuierlich in das Management und Effizienzoptimierung der Produkte über deren gesamten Lebenszyklus eingebunden.



*„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“*



Die betriebswirtschaftlichen und technischen Herausforderungen, die diese Aufgabe an Sie stellt sind gleichermaßen ausgeprägt und befinden sich in einem gleichwertigen Verhältnis zueinander. Ideale Basis für Ihren Erfolg in der Position stellt eine Qualifikation als Wirtschaftsingenieur (m/w/d) dar.

Alternativ sollten interessierte Kontakte, die mit einer technischen Qualifikation gerüstet sind, eine deutliche betriebswirtschaftliche Ergänzung vorweisen können. Entsprechendes gilt für interessierte Kontakte mit einer betriebswirtschaftlichen Qualifikation. Eine abgeschlossene akademische Ausbildung ist wünschenswert, stellt jedoch nicht die ultima ratio dar. Gesprächspartner (m/w/d) mit einer anderweitigen Qualifikation sollten jedenfalls langjährige einschlägige Berufserfahrung in einer ähnlich gearteten Aufgabenstellung vorweisen können. Businessfähiges Englisch ist für diese Aufgabe eine selbstverständliche Voraussetzung.



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



Idealerweise befinden Sie sich heute bereits in einer vergleichbaren Position bei einem Unternehmen der Lüftungsbranche und sehen in dieser Vakanz eventuell die Möglichkeit der beruflichen Weiterentwicklung aufgrund der zentralen Positionierung und ganzheitlichen Aufgabenstellung, die diese Vakanz beinhaltet.

Alternative Gesprächspartner (m/w/d) sollten einen beruflichen Werdegang in der Gebäudetechnik nachweisen. Sehr sinnvoll wäre ein Hintergrund aus angrenzenden Gewerken wie zum Beispiel der Heizungs- oder Klimatechnik vorweisen, um auf Erfahrung in ähnlich gearteten Märkten oder vergleichbaren Produkten aufbauen zu können. Ideal ist eine Vorwendung als Product Manager (m/w/d), aber auch andere Werdegänge können eine sinnvolle Basis für diese Aufgabe darstellen. Der kleinste gemeinsame Nenner ist die Nähe zum Sales oder Sales Support in Verbindung mit der Bearbeitung strategischer Aufgabenstellungen und der Betrachtung von Märkten.



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



Diese Aufgabe erfordert gleichermaßen analytische Fähigkeiten, eine natürliche Sales Affinität und ein Faible für Technik. Mit diesen Eigenschaften wären Sie für die Aufgabe gut gerüstet. Wenn Sie zusätzlich noch Freude an überschaubaren Strukturen haben, in denen jeder einzelne - also auch Sie - sichtbar in seiner Verantwortung ist und ein besonders kollegialer Umgang mit kaum gelebten Hierarchien für Sie ein erstrebenswertes berufliches Umfeld ist, dann könnten Sie menschlich in die Organisation passen - erkennen Sie sich wieder? Dann lassen Sie uns reden!

