

**Position: Product Manager (m/w/d)
Klimageräte**



Unternehmen: ein führender japanischer Konzern



Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Unser Kunde ist ein beeindruckender japanischer Technologiekonzern, der im Weltmarkt ein Schwergewicht darstellt. 1921 gegründet, wächst der Konzern rasant und steht heute für Fortschritt, technologische Weiterentwicklung und wertige Güter, die in der Industrie und beim Endverbraucher als Synonym für Hochwertigkeit, Langlebigkeit und „state of the art“ stehen. Der Konzern beschäftigt heute weltweit mehr als 145.000 Mitarbeiter und ist seit 1978 in Deutschland präsent und erfolgreich. Unser Kunde gehört zu den führenden Unternehmen und technologischen Impulsgebern als Innovator, Produzent und Anbieter einer breiten Palette industrieller Produkte.

Über verschiedenste Produktbereiche hinweg bietet das Unternehmen neben Automatisierungslösungen, Halbleiterherstellung, Produkten für die Automobilindustrie und Werkzeugmaschinen vor allem auch Produkte an, die das Leben einfach angenehmer machen. Ob Klimageräte, Lüftungssysteme, Wärmepumpen oder Kaltwassersätze – wenn der Mensch sich wohlfühlt, ist nicht selten ein Produkt von unserem Kunden im Spiel.

Der Vertrieb der Klimaproducte der DX-Systeme stellt ein etabliertes und starkes Standbein des Unternehmens dar. Eine in Deutschland flächendeckend präsente Organisation, bestehend aus Sales- und System Engineers, Key Account Managern und Spezialisten für den Vertrieb von Wärmepumpen bestimmen das Geschehen beim Kunden vor Ort. Und im Hintergrund wirkt eine zahlenmäßig gleich starke Organisation, bestehend aus Spezialisten (m/w/d) für die kaufmännische und technische Vertriebsunterstützung sowie für Service und Abwicklung, auf den gemeinsamen Erfolg hin. Mehr als 100 Mitarbeiter (m/w/d) ziehen dort für den Vertrieb der DX-Systeme an einem Strang und erwirtschaften so ein Geschäftsvolumen im dreistelligen Millionenbereich alleine in Deutschland. Unser Kunde positioniert sich mit seinen hervorragenden Produkten und der kompetenten Mannschaft ganz vorn als Anbieter von Klimatechnik in Deutschland.

Die Basis dafür stellt das Produktmanagement sicher, dessen Fokus auf Vermarktbarkeit der Produkte der DX Technologie nicht nur in Deutschland, sondern auch in neun weiteren mitteleuropäischen Ländern liegt. Dem wachsenden Marktpotential begegnet der Konzern unter anderem mit einer kontinuierlichen Erweiterung des Portfolios. Daher werden auch die Kapazitäten des Product Managements erweitert durch die Besetzung der neu geschaffenen Position des Product Managers (m/w/d) für Klimageräte. Und dafür suchen wir die Idealbesetzung – 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?“

Die Europazentrale mit ihrem modernen Firmengebäude, hervorragender Infrastruktur und zeitgemäßen Arbeitsbedingungen ist die regionale Basis des Product Managements. Dort erwartet Sie Ihr Team von rund zwölf Kollegen (m/w/d), jeder/r ein Spezialist der jeweiligen Produktgruppe. Bei dieser Herausforderung handelt es sich weit überwiegend um eine Aufgabe im Innendienst. Aber beispielsweise die Besuche einschlägiger (auch ausländischer) Fachmessen können Ihren Arbeitsalltag ebenso auflockern wie auch Ihr Einsatz bei überregionalen Vertriebstagungen, zu denen Sie als Vortragender (m/w/d) Ihres Fachgebietes gebeten werden. Und natürlich kann mobiles Arbeiten nach erfolgter Einarbeitung und den passenden Aufgabenstellungen auch Teil Ihres Arbeitsablaufs sein.



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

In dieser Position bedienen Sie eine Vielzahl von Schnittstellen. Informationen zum Markt Ihrer Produkte ziehen Sie intern aus der Kommunikation mit allen am Vertrieb beteiligten Personen. Sie sind der "Mittler zwischen den Welten". Alle relevanten Erkenntnisse zu Tendenzen, Bedarfen und daraus resultierenden möglichen Business Cases transportieren Sie ebenso zu den produzierenden Werken, wie Änderungen der Normen und gesetzlichen Vorgaben, die Einfluss auf den Vertrieb Ihrer Produkte haben. Von den Werken erhalten Sie Informationen zu Produktneuheiten und auch Hinweise zu der Produktpipeline, die in naher bis mittlerer Zukunft zum Tragen kommen. Diese Informationen bereiten Sie auf, erarbeiten Argumentationsketten, stellen Alleinstellungsmerkmale heraus und transportieren diese in die Vertriebsorganisation. Bei all dem befinden Sie sich in regem Austausch mit Ihren Kollegen benachbarter Produkte zur Schaffung von Transparenz und Aufdeckung von Synergien. Bei der Klärung grundsätzlicher Themenstellungen und bei Koordinationsbedarf steht Ihnen gerne der Manager Produktmarketing zur Verfügung.





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

Sie sind verantwortlich für "Ihre" Produkte und deren Vermarktbarkeit. Sales Support ist Ihre Kernaufgabe. Dazu gehören, abgesehen von der bereits beschriebenen wesentlichen Aufgabe im Informationsfluss auch Wettbewerbs- und Marktrecherchen, die Bereitstellung gut handhabbarer Dokumentationen und Manuals sowie Empfehlungen zur Preisgestaltung auf der Grundlage Ihrer Erkenntnisse. Wenn Sie "Ihre" Produkte am Markt richtig und erfolgreich positioniert haben, ist Ihre Aufgabe mit Bravour erfüllt.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Sie sollten über eine Ausbildung mit Bezug zur Klima- oder Kältetechnik verfügen. Da die Aufgabe Verständnis erfordert, das deutlich über die bloße Funktionsweise von Produkten hinausgeht, wird Ihnen eine Qualifikation als staatlich geprüfter Techniker oder Ingenieur die Bewältigung der Aufgabe deutlich erleichtern. Englischkenntnisse sind für die Kommunikation im Konzern, insbesondere mit den Werken, eine wichtige Voraussetzung. Sollten Sie heute noch nicht sicher sein im Umgang, muss auf alle Fälle die Basis und Ihre Bereitschaft vorhanden sein, sich zügig auf ein gutes Niveau zu entwickeln. Das ist auf Dauer für das erfolgreiche Ausfüllen dieser Position unverzichtbar.



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



Sie müssen wissen, wie Vertrieb funktioniert. Dieses Wissen erlangen Sie idealerweise durch eine vorherige Aufgabe im Sales oder Sales Support. Darauf kann man aufbauen und Ihnen in Ihrer neuen Position das Verständnis für das Funktionieren von Märkten nahebringen. Auch das Produktverständnis sollte aufgrund Ihrer Erfahrungen aus einer vorherigen Aufgabe bereits vorhanden sein. Je näher Sie sich mit Ihrer Erfahrung dem Wissen um die grundlegende Unterstützung des Vertriebs - idealerweise durch die Erfahrung aus einer Tätigkeit im Product Management klimatechnischer Produkte annähern, desto deutlicher positionieren Sie sich in dem Wunschprofil.



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



Sie haben Freude an der Klimatechnik und wissen wie der Verkauf funktioniert. Wenn Sie den Überblick über die Entwicklung der Märkte behalten, Informationen auswerten, aufbereiten und im Unternehmen platzieren können und anschließend die positive Resonanz des Marktes erkennen können... Dann sind Sie angekommen und empfinden hohe berufliche Zufriedenheit. Erkennen Sie sich wieder? Dann sollten wir reden.

