

Positionsbeschreibung

Projektmanager Technischer Vertrieb (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.

// Die Position

wird im Zuge des Unternehmenswachstums neu geschaffen. Sie ist im Bereich „Technischer Vertrieb“ angesiedelt. Das Projektmanagement wird dort mit zwei Mitarbeitern aufgebaut. Die Position bietet einen hohen Gestaltungsspielraum. Ziel ist es, komplexere Projekte (Verpackungsmaschinen- und Anlagen) künftig „aus einer Hand“ schon während der Angebotsphase beginnend zu koordinieren. In dieser wichtigen Funktion tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei.

Im Angebotsprozess geht es vor allem darum, die Anforderungen des Kunden richtig zu interpretieren und dafür zu sorgen, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt ein mit den fachverantwortlichen Experten und ggf. unterschiedlichen Produktionswerken abgestimmtes Angebot vorliegt.

Perspektivisch wird das Projektmanagement auch in größeren internationalen Tochtergesellschaften aufgebaut und ausgerollt werden.

Sie starten nicht bei „Null“ sondern entwickeln die Prozesse und Tools zur Angebotserstellung und zur Auftragsabwicklung weiter und vervollständigen diese.

Folgende Stichpunkte umreißen die Verantwortung:

- Koordination und strategische Unterstützung in der Angebotsphase bei der Abklärung der Kundenanforderungen, Lastenheftbearbeitung und Angebotsbearbeitung.
- Koordination und strategische Unterstützung in der Auftragsphase
- Unterstützung bei Angebots- und Projektpräsentationen vor Kunden in der Angebots- und Auftragsphase
- Sicherstellung des Projektablaufs hinsichtlich Risikominimierung, Kosten- und Termineinhaltung.
- Koordinierung der internen und externen Ressourcen
- Projektplanung und -dokumentation (Projektplan, Ressourcenplan, Projektfortschritt, Abnahme)
- Mitwirkung bei der Durchführung von Linienkonformitätserklärungen
- Organisation und Durchführung des Factory Acceptance Tests
- Mitwirkung bei der Verbesserung und Umsetzung des unternehmenseigenen Projektmanagementsystems international

Sie berichten an den Abteilungsleiter des Bereiches.

// **Unsere Erwartung**

Um die Aufgaben erfolgreich bewältigen zu können, sollten Sie mehrere Jahre fundierte Erfahrung im Projektmanagement im Vertrieb gesammelt haben.

Für diese Position ist ein Ingenieurstudium idealerweise im Bereich Maschinenbau, eine Ausbildung zum staatlich geprüften Techniker mit mehrjähriger Berufserfahrung oder eine vergleichbare Ausbildung mit langjähriger Berufserfahrung von Vorteil.

Kundenorientierung ist in dieser Position ebenso wichtig wie eine selbständige und strukturierte Arbeitsweise. Wir suchen nach einer gewinnenden und durchsetzungsstarken Persönlichkeit mit der Mentalität eines Coaches. Für die Tätigkeit sind gute Englischkenntnisse notwendig. Ebenso die Bereitschaft ab und zu auch international zu reisen.

// 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 3000-426 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.