

**// Positionsbeschreibung**

**Head of Customer Solutions (m/w/d)**

**// Das Unternehmen**

ist ein deutsches mittelständisches Maschinenbauunternehmen, das zu einer in Familienbesitz befindlichen Firmengruppe gehört. Mit einem Umsatz von 280 Mio. € und seinen über 1.200 Mitarbeitern ist es sehr erfolgreich. Es verfolgt eine langfristige auf Nachhaltigkeit angelegte Wachstumsstrategie. Das auch international tätige Unternehmen entwickelt und produziert Maschinen und Lösungen für die nachhaltige und umweltschonende Lebensmittelproduktion.

**// Die Position**

entsteht im Zuge einer Neustrukturierung nachdem das Unternehmen das Geschäftsfeld „Customer Solutions“ als strategischen Wachstumsbereich definiert hat. Die Abteilung ist somit von großer Bedeutung. Es werden hier kundenspezifische Lösungen (d. h. kundenspezifische Produkte oder auch ganze Produktionslinien einschließlich vor- und nachgelagerter Produkte) realisiert.

Die Verantwortung umfasst den Aufbau, die Entwicklung und Sicherstellung eines Standort- und markenübergreifenden profitablen Kundenprojektgeschäfts.

Die Abteilung besteht aus 9 Mitarbeitern die von 2 Standorten aus tätig sind. Die Mitarbeiter sind allesamt Projektingenieure/-manager.

Folgende Stichpunkte umreißen die Verantwortung:

- Definieren der Teams an den Standorten (Aufgaben/Kompetenzen/Verantwortlichkeiten).
- Aufbauen des Projektgeschäfts: Machbarkeitsprüfung (inkl. Wirtschaftlichkeitsberechnung), Angebotserstellung (Kalkulation), Projektklärung (Pflichten- und Lastenheft), Projektabwicklung, Nachkalkulation, Aftersales.
- Aufsetzen des Vertragswerks für das Projekt- und Liniengeschäft.

- Definieren der vertrieblichen Verrechnungswege, Prozesse und Abläufe (inkl. systemseitiger Abbildung).
- Definieren der Komplementär-/Partnerprodukte in Abstimmung mit der Entwicklung/SCM (Make-or-Buy).
- Definieren der Kommunikationswege und Verantwortlichkeiten vom/zum Kunden (Vertrieb) bis zum Aftersales.
- Stärken des Austauschs und der Koordination des Projekt- und Liniengeschäfts unter den Vertriebsgesellschaften.
- Unterstützen der internationalen Vertriebsgesellschaften und Vertretungen beim schrittweisen Auf- und Ausbau des Projekt- und Liniengeschäfts (regionale Hubs).
- Ausbau des Marktanteils von Customized Solutions unter Berücksichtigung von Qualität, Profitabilität, Time-to-Market und Kundennutzen.

#### // **Unsere Erwartung**

- Abgeschlossenes Hoch- oder Fachhochschulstudium (Ingenieurwissenschaften oder vergleichbarer anderer Abschluss mit Berufserfahrung)
- (Mehrjährige-) Projekterfahrung im internationalen Projekt- und Liniengeschäft
- Erfahrung in der lebensmittelverarbeitenden Branche
- Prozessverständnis
- Erfahrung mit wirtschaftlichen KPIs
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und interkulturelle Kompetenzen
- Sehr gute Englischkenntnisse, eine weitere Fremdsprache ist von Vorteil

Sie berichten an den Head of Global Sales.

Dienstsitz ist eine größere Kreisstadt in Baden Württemberg.

**// 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 3000-677 an [b.schmid@bt-personalberatung.de](mailto: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.