

PROZESSANLAGEN – LEISTUNGS- / OPTOELEKTRONIK, VERBINDUNGSHALBLEITER etc.

Wir verpflichten uns zur strengen Einhaltung Ihres Datenschutzes - (EU) DSGVO

Unser Kunde ist ein **High-Tech-Anlagenbauer, der als Weltmarktführer mit seinen Prozessanlagen lukrative Zukunftsmärkte und innovative Anwendungen prägt - insbesondere in der Leistungselektronik und in der Optoelektronik.**

Das technisch ausgesprochen anspruchsvolle Produktportfolio umfasst **leistungsfähige und hochgradig konfigurierbare Anlagen für High-Tech-Anwendungen** - insbesondere für *Sensorik, Optik, Laser, Energiespeicher, Photovoltaik, Solar, LED und Halbleiter.*

Die unterschiedlichen Anlagentypen werden durch Produktmanager über den gesamten Lebenszyklus betreut. Als Schnittstelle zum Markt und zu den Kunden wirken die Produktmanager zudem an der marktorientierten Positionierung und Weiterentwicklung der bestehenden Anlagen sowie auch proaktiv an Entwicklung neuer Anwendungen und Anlagen mit.

Aufgrund des dynamischen Wachstums der genannten Technologiemarkte wird aktuell das Produktmanagementteam gezielt vergrößert. Aus diesem Grund suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt *ein/n Produktmanager/in für das markt- und endanwenderorientierte Management der Prozessanlagen, Ihr Arbeitsplatz ist in der Unternehmenszentrale im attraktiven Großraumgebiet Düsseldorf / Köln / Aachen.*

/ PRODUKTMANAGER (W/M) //

/ LEISTUNGSELEKTRONIK - OPTOELEKTRONIK - VERBINDUNGSHALBLEITER //

Ihre Aufgaben:

- **Berichtsweg an den Director Global Product Management, Strategiedefinition und -umsetzung** für Ihr spezifisches Marktsegment
- **ganzheitliches Produktmanagement für die High-Tech-Anlagen** über den kompletten Lebenszyklus, **Erstellung von Business Plänen, Geschäftsmodellen und Produkt-Roadmaps** für *Anwendungen und Märkte in der Leistungselektronik und der Optoelektronik*
- **Entwicklung, Koordination und Umsetzung von anwendungsspezifischen Marketing-Aktivitäten**, Entwicklung von Plänen und Initiativen zum **Ausbau des relevanten Marktanteils**
- **Überwachung der Umsatz-, Margen- und Marktanteilentwicklung**, enge **Zusammenarbeit mit dem Key Account Management**, zielgerichteter **Austausch mit internationalen Endkunden, Analyse der Kundenbedarfe** zur Identifikation vorhandener Potenziale
- **Identifizierung und Evaluierung neuer Anwendungen, Definition von Produktanforderungen und Produkterweiterungen, Entwicklung von Preisstrategien** (*zusammen mit dem Key Account Management*)
- **Identifikation strategischer Key Accounts, Unterstützung des Key Account Managements** bei der Entwicklung von Account-Plänen, Mitwirkung bei **Ausschreibungen**
- kontinuierliche **Analyse von Markttrends, Kundenbedürfnissen und technologischen Entwicklungen**
- **Wettbewerbsanalysen und Benchmarking** der eigenen Produktpalette, **Reporting an das Top-Management** zu wichtigen Marktentwicklungen

Ihr Profil:

- **technisches oder naturwissenschaftliches Studium** (*Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Physik, Elektrotechnik etc.*) bzw. eine vergleichbare Ausbildung
- **mehrjährige Erfahrungen im Produktmanagement/Marketing im High-Tech-Sektor** - *vorzugsweise in Märkten wie Leistungselektronik, Optik, Sensorik, Halbleiter, Solar, Photovoltaik, Energiespeicher etc.*
- *Erfahrungen auf der Herstellerseite (Anlagenbau) oder auf der Anwenderseite in relevanten Marktsegmenten (s.o.)*
- **sehr gutes technisches Verständnis, kommerzielles Gespür, gute Marketing- und Produktmanagementkenntnisse, Vertriebsaffinität**
- **Innovationskraft, Kundenorientierung**, analytisch-strukturierter Arbeitsstil, **strategische und konzeptionelle Fähigkeiten**
- **souveränes Auftreten**, Verhandlungsgeschick, **Kommunikationsstärke, Freude am direkten Kundenkontakt**
- **Fähigkeit, interdisziplinäre und interkulturelle Teams zu führen, Projektmanagement-Fähigkeiten, Teamgeist**
- (*internationale*) **Reisebereitschaft, sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift**, sicherer Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln

Unser Angebot:

- **spannende und vielseitige Aufgabenstellung** mit sehr viel Gestaltungsspielraum
- **ungewöhnlich anspruchsvolles Aufgaben- und Arbeitsumfeld mit absoluten High-Tech-Anlagen**
- Mitarbeit beim **Markt- und Innovationsführer** mit **sehr kollegialem Arbeitsklima**
- hoch motivierte Kollegen und sehr international geprägtes Umfeld
- **sehr gute fachliche und auch persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten**
- **attraktive Vergütung mit modernen Sozialleistungen**

Ihr Ansprechpartner:

Mathias Friedrichs steht Ihnen gerne für eine vertrauliche Kontaktaufnahme unter **0211 – 577 300** zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihren aussagefähigen CV inklusive Gehaltsangabe:
contact@friedrichs-partner.com

/ FRIEDRICHS & PARTNER
DÜSSELDORF //

MEMBER OF
irc { global executive
search partners