

Anspruchsvolle Pionieraufgabe für anpackenden B2B-Marketing-Profi

Sind Sie ein gestaltungstarker Macher mit Ideen und Führungskraft, der/die auch mit hohem Druck und direkten Vorgaben des Chefs klarkommt?

kompetent – pragmatisch – durchsetzungsfähig – bodenständig
Leiter Marketing & Produktmanagement (m/w/d) – International
Werkzeugindustrie - Süddeutschland

Beschreibung des Unternehmens

Wir sind ein traditionsreicher, mittelständischer Zulieferer der Werkzeugmaschinenindustrie mit hoher Fertigungstiefe und internationaler Präsenz. Unsere bei den OEM, im Handel und den Anwendern bekannte Marke steht für anerkannte Qualität. Wir erzielen mit Standardprodukten und Sonderlösungen einen Umsatz im unteren dreistelligen Mio. €-Bereich. Nach wirtschaftlich schwierigen Jahren blicken wir nun wieder positiv und voller Entschlusskraft nach vorn: Durch den Einstieg eines familiengeführten, finanzkräftigen und langfristig orientierten Investors aus der Branche sowie eines neuen, sanierungserfahrenen und konsequent durchgreifenden Geschäftsführers haben wir eine gute Basis, unsere deutlich erkennbaren Wachstums- und Ertragspotenziale zu heben und die Zukunft nachhaltig zu sichern.

Der erste Schritt des Turnarounds ist bereits getan – wir schreiben wieder schwarze Zahlen. Trotzdem gibt es noch viel zu tun – entsprechend stehen wir unter erheblichem Zeit- und Erwartungsdruck und manchmal geht es daher bei uns auch etwas rauer zu. Wir müssen unsere Strukturen und Prozesse insgesamt auf den Prüfstand stellen, vereinfachen und modernisieren, unser Sortiment innovieren, personelle Lücken schließen und das ganze Unternehmen konsequent auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausrichten. Wir setzen dabei auf die Kompetenz, das Engagement und die Veränderungsbereitschaft unserer Mitarbeiter. Die erforderlichen Investitionsmittel für die Neuausrichtung sind vorhanden, die Unterstützung der Gesellschafter ist zugesichert. Unser besonderes Augenmerk gilt der Förderung von Flexibilität, unternehmerischen Denkens und solidarischen Anpackens in der Belegschaft. Unser Ziel: in drei Jahren als Mannschaft mit Stolz auf das Erreichte zurückzublicken.

Wesentliche Aufgaben

Im Rahmen einer strategischen Marktoffensive sollen Sie mit Ihrer Kompetenz und Ihrem Erfolgswillen maßgeblich zu diesem Ziel beitragen. Unterstützen Sie den Allein-Geschäftsführer dabei, unsere vormals gute Marktposition zurück zu erobern und einen deutlichen Schub in Richtung Wachstum und Ertrag zu machen. Dabei steht die gezielte Entwicklung und intelligente Vermarktung neuer Produkte im Zentrum. Als Leiter/in Marketing & Produktmanagement mit Berichterstattung an den Geschäftsführer verfügen Sie über einen direkten Zugang zum Entscheidungsträger.

Ihre Aufgaben im Einzelnen:

- Führen Sie Ihr kleines Team im Bereich Marketing, Kommunikation und Produktmanagement als Vorbild, ergebnisorientierter Treiber und Motivator. Bauen Sie bestehende personelle Lücken und Kompetenzdefizite ab und befähigen Sie Ihre Mannschaft zu mehr eigenverantwortlichem Handeln.
- Begeistern Sie Ihr Team durch Ihre Marktkenntnis, Ihre Fachkompetenz und Ihre Bereitschaft, selbst mit anzupacken.
- Analysieren Sie im Rahmen einer SWOT-Analyse die Zukunftsfähigkeit unseres Produktsortimentes speziell im Bereich der Standardprodukte.
- Definieren Sie mit Ihrem Team ein grundlegend optimiertes Portfolio, das sich durch Design-to-Cost-Überlegungen auszeichnet, die erforderlichen Preispunkte trifft und unsere Kunden im Wettbewerbsvergleich durch ein „etwas mehr an relevanter Leistung“ beeindruckt.
- Überzeugen Sie den Geschäftsführer anhand von Business Cases von den Vorzügen Ihrer Produkt-Roadmap und entwickeln Sie einen entsprechenden Businessplan für das Unternehmen.
- Übertragen Sie gemeinsam mit Ihren Produktmanagern die Produkt-Roadmap in

konkrete Aufträge an unsere Entwicklung und Konstruktion.

- Verfolgen Sie die Umsetzung der Entwicklungsaufträge bzgl. Anforderungsprofil, Zielkosten sowie Time-to-Market.
- Legen Sie gemeinsam mit dem Vertrieb und in Abstimmung mit dem Geschäftsführer die Vermarktungs- und Kommunikationsstrategie unter Berücksichtigung eines modernen Multichannel-Ansatzes fest.

Qualifikationsprofil

- Sie sind ein ergebnisorientierter, Stress resistenter, mittelstandskompatibler Marketingmanager (m/w) mit hoher Technikaffinität und Gestaltungswillen, eine gestandene, international ausgerichtete, unternehmerische Führungspersönlichkeit aus dem Investitionsgütergeschäft.
- Als „Idealkandidat/in“ verfügen Sie über eine technische Grundausbildung sowie ein abgeschlossenes kaufmännisches Studium mit Schwerpunkt (Investitionsgüter-)Marketing – aber auch ein erfahrener Praktiker mit nachweislich erfolgreichem Track Record würde gut passen.
- Sie haben mehrjährige Berufserfahrung im Bereich B2B-Marketing, strategisches Produktmanagement und Business Development vorzugsweise im Umfeld der (Werkzeug-)Maschinenindustrie bzw. bei den industriellen Anwendern gesammelt.
- Sie wissen, wie man internationale Märkte und Trends analysiert, in enger Abstimmung mit Vertrieb und Entwicklung eine Produkt-Roadmap definiert, eine innovative Marketingstrategie konzipiert, diese mit konkreten Maßnahmen unterlegt und die Marketingziele in einem Businessplan festhält.
- Sie kennen sich sehr gut mit Multichannel-Vermarktungskonzepten, Content Marketing, Brand Management und den modernen Möglichkeiten digitaler Medien aus und verfügen über entsprechende Erfahrung in der Steuerung von Presse- und Medienagenturen.
- Zielorientierung, Durchsetzungs- und Führungsstärke aber auch hohe Belastbarkeit, Kompromissbereitschaft und Teamfähigkeit zeichnen Sie ebenso aus wie sicheres Gespür für Menschen, Märkte und Situationen.
- Sie sind sich der vor Ihnen liegenden Herausforderungen bewusst und bereit, selbst mit anzupacken und Kährnerarbeit zu leisten sowie entschlossen, Ihre Mannschaft mit Ausdauer und Begeisterungsfähigkeit zum Erfolg zu führen.
- Sie denken konzeptionell, sind vor allem aber ein pragmatischer Macher und Umsetzer mit „gesundem Menschenverstand und Bodenhaftung“, sprechen fließend Englisch und besitzen Erfolgswillen und Humor.

Wenn wir Ihr Interesse wecken konnten, richten Sie bitte Ihre Bewerbung (mit Lebenslauf, Zeugnissen, Jahreseinkommen, evtl. Sperrvermerken) – am besten per E-Mail – unter Angabe der Kennziffer an die unten angegebenen Kontaktdaten.

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen!

Kennziffer: M-SR 190304

Ihre Ansprechpartner

Petra Brisch und Roland Benarey-Meisel
Tel.: 0228 35008-30
E-Mail: mb@mentisconsulting.de

Mentis Managementberatung GmbH
Auf dem Girzen 37
53343 Wachtberg / Pech

Internet: www.mentisconsulting.de

Da die Arbeiten an unserem neuen Stellenportal noch nicht abgeschlossen sind, ist eine direkte Online-Bewerbung derzeit leider noch nicht möglich. Wir arbeiten mit Hochdruck daran! Vielen Dank für Ihr Verständnis.