Unser Mandant ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Technologieunternehmen mit Sitz in Süddeutschland. Als Marktführer in der Entwicklung und Herstellung von Regelungs- und Steuerungssystemen für Anwendungen im Bereich der Kälte- und Klimatechnik setzt das Unternehmen seit Jahren Maßstäbe in seiner Branche. Die Produkte werden ausschließlich am deutschen Standort entwickelt und gefertigt und von dort aus weltweit exportiert – Qualität Made in Germany.

Flache Hierarchien, geringe Fluktuation und hohe technische Kompetenz zeichnen unseren Mandanten aus. Innovation, bodenständige Werte, konsequente Kundenorientierung und ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein prägen die Unternehmenskultur.

Zur Sicherstellung des weiteren Wachstums und des Qualitätsanspruches suchen wir für unseren Kunden einen

Produktmanager (m/w/d)

Aufgaben und Verantwortlichkeiten

Sie sind verantwortlich für den gesamten Lebenszyklus eines Produkts – von der Idee über die Entwicklung bis hin zur Markteinführung und darüber hinaus. Zu den typischen Aufgaben gehören:

- Marktanalyse und Kundenbedürfnisse: Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen, Identifikation von Kundenbedürfnissen und -wünschen.
- Produktstrategie und -planung: Entwicklung von Produktstrategien, Festlegung von Produktzielen und -roadmaps in Abstimmung mit den Unternehmenszielen.
- Produktentwicklung: Zusammenarbeit mit interdisziplinären Teams (z. B. Entwicklung, Design, Marketing) zur Umsetzung von Produktideen und -verbesserungen.
- Markteinführung und Vermarktung: Planung und Koordination von Produkteinführungen, Entwicklung von Marketingstrategien und -kampagnen.
- Produktcontrolling: Überwachung der Produktleistung, Analyse von Verkaufszahlen und Kundenfeedback, Einleitung von Optimierungsmaßnahmen.
- Schnittstellenmanagement: Koordination zwischen verschiedenen Abteilungen, um eine reibungslose Produktentwicklung und -vermarktung sicherzustellen.

Spezifische Anforderungen im Unternehmen:

Als Produktmanager nehmen Sie eine Schlüsselrolle ein, um die Kommunikationslücke zwischen der technischen Entwicklung und den Kunden zu schließen. Die spezifischen Anforderungen umfassen:

- Kundenkommunikation und -betreuung: Aktive Pflege von Kundenbeziehungen, Erfassung von Kundenbedürfnissen und -anforderungen, Beratung hinsichtlich technischer Lösungen.
- Innovationsmanagement: Identifikation von Markttrends und technologischen Entwicklungen, Initiierung und Begleitung von Innovationsprojekten.
- Schnittstellenfunktion: Koordination zwischen Vertrieb, Entwicklung und Produktion, Sicherstellung eines reibungslosen Informationsflusses.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse: Beobachtung des Marktes und der Wettbewerber, Ableitung von Handlungsempfehlungen für das Produktportfolio.

Anforderungen und Qualifikationen

Fachliche Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Produktmanagement
- Technisches Verständnis für elektronische Regelungs- und Steuerungssysteme, Kälte- und Klimatechnik oder verwandte Bereiche
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Entwicklungsabteilungen und Kunden.

Persönliche Kompetenzen

- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten.
- Hohe Kundenorientierung und Empathie.
- Analytisches und strategisches Denkvermögen.
- Eigeninitiative und Selbstständigkeit.
- Teamfähigkeit und Kooperationsbereitschaft.

Besondere Herausforderungen der Position

- Brückenfunktion zwischen technisch orientierter Entwicklung und kundenorientiertem Vertrieb.
- Verständnis und Übersetzung komplexer technischer Sachverhalte in kundenverständliche Informationen.
- Initiierung und Begleitung von Innovationsprozessen in einem mittelständischen Unternehmen mit flachen Hierarchien.

Erfolgsfaktoren

- Zufriedene Kunden durch passgenaue Produktlösungen.
- Effiziente Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen.
- Erfolgreiche Einführung neuer Produkte und Features.
- Stärkung der Marktposition durch innovative Lösungen.

Wenn Sie sich in diesem Profil wiedererkennen und Interesse an einer neuen Herausforderung haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.
Senden Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zu Einkommen und Verfügbarkeit per E-Mail an bewerbung@cba-personalberatung.de unter Angabe der Referenz Nr. EX_343_25.

Wenn Sie Fragen haben, rufen Sie uns gerne an: 0711-674288-0.

CBA Personalberatung GmbH
Kreuznacherstrasse 60
70372 Stuttgart.

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung absolut diskret.
Sperrvermerke werden eingehalten.