

Positionsnummer: 1140
Positionsbezeichnung: Business-Development Solar (m/w/d)
Branche: Energietechnik
Standort: Köln

Unser Auftraggeber:

Seit mehr als einem halben Jahrhundert entwickelt, produziert und vertreibt unser Kunden Spezial-Heizungs- und Klimasysteme. Wichtige technische Entwicklungen in der Wärmetechnik wurden von unserem Auftraggeber durchgeführt und sind zwischenzeitlich ein Maßstab für die Anwendungen in der Industrie, Logistik etc.. Als familiengeführtes mittelständisches Unternehmen ist unser Auftraggeber sowohl in Deutschland als auch weltweit der Marktführer in dem Segment. Weltweit ist das Unternehmen mit Tochtergesellschaften und festen Handelspartnern in den Märkten etabliert. Zwischenzeitlich sind auch Kühlsysteme Bestandteil, so dass Komplettsysteme für alle Jahreszeiten und Anwendungen angeboten werden können. Eingesetzt werden diese Systeme vorzugsweise in der Industrie, in Logistikhallen, KfZ-Werkstätten, großen Eventflächen (Stadien, Oktoberfest, Sporthallen etc.) und sonstigen Bereichen, in denen effizient geheizt, gekühlt und klimatisiert werden muss. Der Bereich Photovoltaik wird zunehmende Bedeutung in der Klimatisierung von Gebäuden haben. Um umfängliche technische Lösungen anbieten zu können, wird der Bereich PV aufgebaut. Dafür suchen wir Sie als:

Position: Business-Development-Solar (m/w/d)

Aufgaben:

Zu Ihren Kernaufgaben gehört es, die mittel- und langfristige Unternehmensstrategie in entscheidendem Maße mitzugestalten. Welche Produkte und / oder Dienstleistungen sind in den verschiedenen Ländern bei verschiedenen Vertriebswegen sinnvoll? Wohin entwickeln sich die Kundenanforderungen? Welche Konsequenzen wird die Energiewende haben? Unter Berücksichtigung dieser Themen wird es zu Ihren Aufgaben gehören, neue Geschäftsfelder in den internationalen Märkten zu entwickeln und bis zur Markteinführung zu betreuen. Dazu führen Sie Markt- und Wettbewerbsanalysen durch, legen mit der Geschäftsführung Produktstrategien fest, sondieren mit dem Einkauf die Lieferanten, entwickeln mit den internationalen Vertriebseinheiten und dem Marketing die Vertriebskonzepte und begleiten die Markteinführung. Anschließend übernehmen Sie die Pflege der Produkte.

Anforderungen:

Sie sollten ein abgeschlossenes qualifiziertes Studium (BWL, Ingenieurwesen) haben und international (sprachlich) ausgerichtet sein. Kenntnisse in dem Bereich Solartechnik (Photovoltaik oder Solarthermie) wären von Vorteil, sind aber keine Voraussetzung. Wichtiger sind uns Ihre Kommunikationsfähigkeit, sicheres Englisch, strategisches Denken, eine strukturierte Arbeitsweise und die Bereitschaft, sich in komplexe Sachthemen einzuarbeiten.

Erwartungen:

Eine authentische Persönlichkeit mit einem stabilen Lebenslauf und den Ehrgeiz, etwas „bewegen“ zu wollen.

Was bietet unser Auftraggeber?

Einen stabilen und soliden Unternehmenshintergrund und dadurch eine große soziale Sicherheit. Viel Freiraum für die einzelnen Mitarbeiter und Unterstützung wo es notwendig und / oder sinnvoll ist. Gute Rahmenbedingungen und Entwicklungschancen sind selbstverständlich. Zu guter Letzt natürlich ein tolles Team, in dem Sie ein Teil sein werden.

Warum sollten Sie hierher wechseln?

Das eigentümergeführte Unternehmen schätzt seine Mitarbeiter sehr. Die Fluktuation ist sehr gering, so dass Ihnen ein hohes Maß an sozialer Sicherheit geboten wird. Ihr Chef fördert Sie und gibt Ihnen die notwendige Unterstützung, wenn Sie diese benötigen. Der interne Umgang ist freundschaftlich, ohne dabei an Professionalität zu verlieren.

Was sollten Sie jetzt tun?

Sie sollten sich überlegen, ob Sie sich in solchem Umfeld wohl fühlen könnten. Wenn Sie sich mit der Aufgabe identifizieren können und es an der Zeit für eine neue Herausforderung ist, benötigen wir einen Lebenslauf von Ihnen, um mit Ihnen tiefer in das Thema einsteigen zu können.

Wie geht es weiter?

Wenn Sie an der Aufgabe grundsätzlich interessiert sind und wir nach der Durchsicht Ihres Lebenslaufes der Meinung sind, es könnte passen, sollten wir vertraulich miteinander reden. In dem Gespräch können wir Sie besser kennenlernen und abstimmen, ob die neue Aufgabe zu Ihnen passt. Wenn Sie und wir glauben, diese Aufgabe würde zu Ihnen passen, informieren wir unseren Kunden und führen gemeinsam ein Gespräch. Unsere Aufgabe ist es, den gesamten vertraulichen Prozess zu begleiten und Ihnen und unserem Kunden mit Rat zur Seite zu stehen.

Rechtlicher Dinge:

Die Inhalte der Positionsbeschreibung orientieren sich ausdrücklich an den Forderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes in der Fassung vom 14.08.2006, das die Diskriminierung oder Benachteiligung im Arbeitsleben aufgrund des Geschlechts, der Rasse, der ethnischen Herkunft, der Religion oder Weltanschauung, des Alters, einer Behinderung oder sexueller Identität verbietet. Sollten einzelne Passagen dieses Anforderungsprofils teilweise missverständlich oder nicht eindeutig formuliert sein, so stellt dies lediglich einen formalen Mangel dar, der keinerlei Einfluss auf die inhaltlichen Entscheidungskriterien zur Besetzung der vakanten Position hat.

→ Sie erreichen uns:

Van der Zalm Management- und Personalberater GmbH
Große Elbstr. 58, 22767 Hamburg
Tel.: (0 40) 38 90 46-0 oder (01 72) 408 33 66
Mail: vanderzalm@vanderzalm.de
www.vanderzalm.de