

chancego!

Region: Zürich - Winterthur

Eine Chance in einem spannenden Schweizer Unternehmen! Unser Kunde ist ein führender Hersteller von Systemlösungen für den automatischen Zutrittsbereich. Der Hauptsitz befindet sich zwischen Zürich und Winterthur. Das Unternehmen ist weltweit tätig, unterhält eigene Vertriebsniederlassungen in mehr als 50 Ländern und beschäftigt über 2'500 Mitarbeiter. Das Kerngeschäft ist die Herstellung und die Wartung von Türsystemen im Objektbereich. Auf Grund einer umsichtigen Nachfolgeplanung suchen wir für den Hauptsitz eine/n

Productmanager (80/100%).

Ihr Verantwortungsbereich: Sie sind einer von drei Productmanagern und sind im Group-Marketing angesiedelt. Sie führen Ihre Produkte (gegenwärtige und zukünftige) mit dem Ziel den Absatz des Unternehmens zu sichern und die Marktposition zu verbessern. Durch laufende Markt- und Wettbewerbsanalysen schaffen Sie die nötige Markttransparenz. Zudem leisten Sie Ihren Beitrag, um die Marke entsprechend der Unternehmensstrategie zu stärken und bekannt zu machen. Ihre Aufgaben umfassen das klassische Productmanagement (Definieren/Umsetzen der Produktstrategie, Überprüfen der aktuellen Produkte, Impulsgeber für innovative neue Produkte, Definieren der entsprechenden Product-Business-Pläne, technische Machbarkeit abklären und den Markt-Bearbeitungsplan erstellen/umsetzen). Dazu gehört das Erstellen von Produktunterlagen, Benutzeranleitungen, Bereitstellung von Werbemitteln, Organisation von Marketingaktivitäten, die Marktentwicklung festlegen (Marktanteilziele definieren, Verkaufsaktionen kreieren, Ziele überwachen) und die Marktbeobachtung (Markt-/Wettbewerbsanalysen, Informationspflicht an die nötigen Stellen im Unternehmen). Natürlich werden Sie von den entsprechenden Spezialisten (F&E, Technik, Werbung/Marketing, techn. Redaktion, Verkauf und Finanz) unterstützt. Da das Unternehmen international tätig ist, müssen Sie auf diesen Aspekt ein besonderes Augenmerk legen. Bei Bedarf können Sie die Ländergesellschaften auch vor Ort unterstützen (Reisetätigkeit von 20 – 30% sind vorstellbar). Sie werden auch bei relevanten Projekten und Workshops beigezogen und leisten Ihren Beitrag.

Ihre Persönlichkeit: Sie verfügen über einen Fachhochschul-/Uniabschluss (BWL/Marketing, Technik/Mechanik/Elektronik mit Vertiefung Marketing). Sie bringen Erfahrung im B2B-Marketing der Industrie und in einem internationalen Unternehmen mit (mind. 5 Jahre PM-Erfahrung). Sie verfügen über ein sehr gutes technisches Verständnis (Mechanik im Baubereich, Elektronik). Ihre Englischkenntnisse sind ausgezeichnet (in Wort und Schrift), jede weitere Fremdsprache ist ein Plus. Die MS-Office-Produkte beherrschen Sie im Schlaf. Sie verfügen über eine rasche Auffassungsgabe, sind konzeptionell stark, analytisch, haben einen sehr exakten Arbeitsstil und sind kommunikativ. Sie bringen sich ein, halten Präsentationen und sind ausgesprochen marktnah. Sie sind eine proaktive, selbständige, unternehmerisch denkende Persönlichkeit. Gelegentliches Reisen im Ausland empfinden Sie nicht als Belastung.

Ihre Perspektiven: Eine anspruchsvolle, vielseitige und herausfordernde Position wartet auf Sie. Das Unternehmen verfügt über eine moderne Infrastruktur. Flexible Arbeitszeiten und überdurchschnittliche Sozialleistungen gehören zum Anstellungspaket dazu. Weiterbildung wird bei unserem Kunden nicht nur gesagt, sondern auch gelebt und unterstützt.