

Die Heytex Gruppe gehört weltweit zu den führenden Herstellern in der Entwicklung von qualitativ hochwertigen und funktionalisierten technischen Textilien und produziert diese an vier Produktionsstandorten auf drei Kontinenten in Bramsche und Ebersbach-Neugersdorf (Deutschland), Zhangjiagang (Volksrepublik China) und in Pulaski (USA).

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin einen

Market Manager (m/w/d) für unser Marktsegment Industrial

Ihre Aufgaben:

Der Stelleninhaber ist verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der Marktstrategie sowie die Weiterentwicklung und Pflege des Produktspektrums mit dem Ziel den Umsatz- und Deckungsbeitrag zu maximieren. Der Market Manager übernimmt die Betreuung ausgewählter Key Accounts.

- Entwicklung und Pflege der Marktstrategie durch Analyse von Marktinformationen, Wettbewerbsstrategien sowie Identifizierung von Geschäftstrends und Markt- und Kundenbedürfnissen
- Implementierung der Marktstrategie durch Ableitung zielgerichteter Maßnahmen
- Weiterentwicklung einer effizienten Vertriebsorganisation zur Steigerung des bestehenden Umsatzes und zur Erschließung neuer Kunden
- Verantwortung für Preisgestaltung und Produktmix zur Erreichung der Gewinnziele,
- Unterstützung des Produktmanagements bei der Umsetzung neuer Anforderungen in Produktentwicklungen
- Führung der ihm zugewiesenen Product Line Teams
- Austausch mit der Vertriebsorganisation weltweit

4.2. Kunden/Key-Accounts:

- Betreuung eines zugewiesenen Kundenstammes als Key-Account im In- und Ausland und deren strukturierte Weiterentwicklung auf Basis von individuellen Kundenentwicklungsplänen.
- Neukundengewinnung im zugewiesenen nationalen/internationalen Rahmen
- Launch neuer Produkte am Markt
- Bericht und Präsentation gegenüber dem Vorgesetzten
- Eigenverantwortliche Verkaufsplanung und ein monatlicher Forecast
- technische Beratung von Kunden
- Unterstützung und Schulung seiner Mitarbeiter bei der Umsetzung und Weiterentwicklung des Heytex Vertriebsprozesses.
- ganzheitliche Betrachtung der betriebswirtschaftlich relevanten Einflussfaktoren der Kunden (Verkaufspreis, Herstellkosten, Kreditwürdigkeit, Kreditlimit, Zahlungsbedingungen, Nachlässe, Rabatte, Bonus, logistische Rahmenbedingungen, etc.)
- eigenverantwortliche Ausarbeitung von Angeboten
- Reklamationsbearbeitung in enger Abstimmung mit der Abteilung QS
- Nationale und internationale Messebeteiligung
- Sicherstellung der Einhaltung der Compliance-Richtlinie sowie der relevanten Gesetze und Vorschriften

Ihr Profil:

- Studium der Betriebswirtschaft, des Wirtschaftsingenieurwesens oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige internationale Berufserfahrung im Vertrieb von technischen Produkten, idealerweise mit Marktkenntnissen im Bereich technischer Textilien
- verhandlungssicheres Englisch (weitere Fremdsprachen von Vorteil)
- internationale Reisebereitschaft
- Führungserfahrung und ausgeprägte Führungskompetenz und Teamfähigkeit
- Kommunikations- und Organisationsfähigkeit sowie Durchsetzungsvermögen
- Unternehmerische, ergebnisorientierte Denk- und Arbeitsweise
- Gesunder Ehrgeiz und Eigenantrieb zur Erreichung vorgegebener und selbst gesteckter Ziele
- Erfahrungen im produzierenden Mittelstand
- Beherrschung von operativer und strategischer Arbeit
- hohe Kundenorientierung und die Fähigkeit Marktchancen zu erkennen