

AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

KREBS Consulting – der Name steht für über 10 Jahre Erfahrung in der Werkzeugbranche und herausragende Beratungsleistungen. Das Unternehmen vermittelt Mittelständigen- und Großunternehmen, aber auch Konzernen, Fach- und Führungskräfte bis hin zur Top Management Ebene im Vertrieb & Marketing, sowie beratend in strategischen und operativen Fragen zur Seite. Unsere Auftraggeber profitieren vom Know-how der Werkzeugbranche, sowie die individuelle Lösungsfindung. Die langjährige Branchenzugehörigkeit befähigt das Unternehmen erstklassige „Insiderberatung“ anzubieten, um somit unseren Klienten „Maßanzüge“ zu schneiden.

**DIE NR.1 DER UNTERNEHMENS- UND
PERSONALBERATUNG DER WERKZEUGBRANCHE**



Job. Business. Management.

KREBS Consulting

Produkt Marketing Manager (m/w) Zerspanung

Firmenprofil

Mehr als 2.700 hoch motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 50 Ländern machen mit ihrer Leistung unseren Mandanten zu dem, was er heute ist: zu Europas Marktführer im Vertrieb von Qualitätswerkzeugen und zu einem der attraktivsten und zugleich anspruchsvollsten Arbeitgeber unserer Branche. Das gesunde Wachstum spiegelt sich unter anderem im weltweiten Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Euro in 2017 wider. Zur Verstärkung des Teams in München suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen fachlich kompetenten Produkt Marketing Manager Zerspanung.

Aufgabengebiet

- ◆ Sie tragen die globale Verantwortung für die Vermarktung der Produkte "Bohren, Fräsen, Drehen und Spantechnik.
- ◆ Sie übersetzen die technischen Eigenschaften von Produkten und Dienstleistungen in vermarktbar Customer Benefits.
- ◆ Gemeinsam mit dem Produktmanagement erarbeiten Sie die Konsolidierung einzelner Produkte in den Kompetenzfeldern
- ◆ Sie unterstützen das Produktmanagement und den Bereich Digital Business bei der Definition von relevanten Produkten.
- ◆ Zusammen mit den Business Development Managern erarbeiten Sie die Umsetzung der globalen Kampagnen.
- ◆ Sie entwickeln globale Roadmaps für die Marketing-Planung der Landesgesellschaften und definieren Messkriterien.
- ◆ Darüber hinaus arbeiten Sie intensiv mit verschiedenen weiteren Abteilungen im Headquarter eng zusammen.

Anforderungsprofil

- ◆ Sie bringen eine marketingspezifische Fachausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium mit.
- ◆ Sie verfügen über Berufserfahrung im strategischen Marketing, Business Development, oder Produktmanagement.
- ◆ Sie haben Erfahrung in der datenbasierten Entwicklung von Vermarktungskonzepten und bringen Zahlenaffinität mit.
- ◆ Sie bringen Erfahrungen in der Vermarktung von technischen Produkten vorzugsweise Bohren, Fräsen, Drehen mit.
- ◆ Sie bringen die Fähigkeit zur Priorisierung und eine ausgeprägte Entscheidungsstärke mit.
- ◆ Sie begeistern sich für die Zusammenarbeit mit internationalen Kollegen.
- ◆ Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse setzen wir voraus.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen! Bitte schicken Sie uns per Mail unter info@krebs-consulting.com Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 3 MB) unter Angabe der Projekt-Nr.: 20-17042, sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit. Sie haben noch Fragen? Wir sind gern für Sie da. Kontaktieren Sie uns unter **+49(0) 06431 212499 0** oder www.krebs-consulting.com