



ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr

Herausforderung beim Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches

Business Development Manager Protective Coating (m/w)

Führender Hersteller von technologisch hochwertigen Geräten und Anlagen der Oberflächentechnik

Sie verfügen bereits über einige Jahre Erfahrung in technischer und kaufmännischer Hinsicht im Marktsegment des Protective Coatings? Konnten Sie in diesem Bereich sowohl Erfahrungen im Produktmanagement als auch im Business Development (evtl. auch Vertrieb) sammeln? Kennen Sie sich überdurchschnittlich gut mit technologischen Prozessen aus? Sehen Sie die Koordination von Projekten sowie die Interaktion mit unterschiedlichen Abteilungen als Ihre Stärken an? Runden solide Englischkenntnisse Ihr Profil ab? – Dann lesen Sie bitte:

Wir sind marktführender Hersteller von technologisch hochwertigen Geräten und Anlagen zum Auftragen von Nasslacken, Pulverlacken, Farben und flüssigen Materialien auf Oberflächen. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben weltweit unsere Produkte mit erstklassiger Qualität und zukunftsweisender Technik. Die hohe Bedienerfreundlichkeit, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit unserer Produkte sowie unser weltweites Service-Netz machen unser Unternehmen zu einem Premium-Anbieter im Oberflächenmarkt. Um unseren Erfolg auch in Zukunft zu gewährleisten, suchen wir einen Business Development Manager (m/w), der / die die Ausweitung unserer Aktivitäten in einem neuen Geschäftsbereich entscheidend vorantreibt.

In dieser Position identifizieren Sie in einer ersten Phase mögliche Kunden und Trends sowie die wichtigsten Anforderungen. Sie generieren und begleiten Geschäftsbeziehungen zu Farbenherstellern. Sie bereiten Businesspläne für verschiedene geographische Märkte vor und stellen Strategien zum weiteren Ausbau des Segments auf. Dabei fungieren Sie als Schnittstelle zwischen den einzelnen Abteilungen. Als Spezialist für die Industrie unterstützen Sie in einer zweiten Phase die Area Manager zur Erhöhung des Marktanteils und entwickeln neue Händler. Sie verfolgen die Mitbewerber, unterstützen die Entwicklung mit OEMs und System Häusern, intensivieren die Beziehungen zu Herstellern und sorgen intern für die wachsende Kompetenz im neuen Segment.

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn **Reinhold Arndt**. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an

reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com,

unter Benennung unserer **Kennziffer AR 1767**, bitte mit Angaben zu Ihrer Einkommenserwartung, Mobilität und Verfügbarkeit. Selbstverständlich wird Herr Arndt Ihre eventuellen Sperrvermerke strengstens beachten und für die Einhaltung der notwendigen Diskretion sorgen.

ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Beethovenplatz 1-3 □ D-60325 Frankfurt a.M. □ Telefon +49 (0) 69 / 9 74 67-136

<http://www.infoarndt.com> □ info@arndt-management-consulting.com