

Unternehmens- und Positionsbeschreibung

Manager (w/m/d) of Global Strategic Pricing



Viega GmbH & Co. KG
Attendorn

www.viega.de

Ute Schütz
menschen-Management
München

in Zusammenarbeit mit

Mario Dänekas
InterSearch Personalberatung
GmbH & Co. KG, Bremen

1. Ausgangssituation

Die Viega Gruppe gehört weltweit zu den führenden Herstellern von Installationstechnik. Neben Rohrleitungssystemen gehört zu dem breiten Produktprogramm die Vorwandtechnik und die Entwässerungstechnik. Das Sortiment umfasst rund 17.000 Artikel, die nahezu überall zum Einsatz kommen: in der Gebäudetechnik ebenso wie in der Versorgungswirtschaft oder im industriellen Anlagen- und Schiffbau.

Mit einer 120jährigen Geschichte und Tradition als Familienunternehmen ist Viega heute mit weltweiten Produktionsstätten mit Hauptwerken in Deutschland (Attendorn-Ennest, Lennestadt-Elspe, Großheringen/Thüringen, Niederwinkling/ Bayern), weiteren Werken in den USA, China, Indien und der Schweiz und mit globalen Vertriebs- und Servicegesellschaften in den wichtigsten Absatzmärkten und Wirtschaftsregionen vertreten.

Viega ist Weltmarktführer im Bereich der Presstechnik. Über 4.800 engagierte und fachlich kompetente Mitarbeitende garantieren eine höchste Produktqualität, einen überzeugenden Service, eine besondere Kundennähe und mit 11 globalen Logistikzentren eine hervorragende Lieferperformance.

Viega beabsichtigt, zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Manager (w/m/d) of Global Strategic Pricing in der Unternehmenszentrale in Attendorn einzustellen.

Die Position ist eingebunden in den Bereich Global Sales des Unternehmens.

Der fordernde Aufgaben- und Verantwortungsbereich umfasst die maßgebliche Mitarbeit bei der Entwicklung, Abstimmung und Implementierung der globalen Pricing-Strategie. Dazu gehören die Beobachtung der Absatzmärkte mit Hilfe von Markt- und Wettbewerbsanalysen mit Fokus auf internationale Märkte und Preisbänder und die Erstellung von Entscheidungsgrundlagen hinsichtlich der Preiskalkulation von Neuprodukten.

Die Sicherstellung, Einhaltung und Konzeption geeigneter Verhandlungs- und Argumentationsstrategien und die Beachtung von Standards und Prozessen zur Ableitung und Umsetzung von Preisstrategien bilden ebenso weitere Schwerpunkte wie die Vorstellung neuer und die Weiterentwicklung bestehender Pricing-Tools und die Entwicklung sowie Durchführung fachbezogener Trainingsmodule. Dazu arbeitet der zukünftige Stelleninhaber eng mit dem Produktmanagement, dem Vertrieb, dem Finanzcontrolling, der IT und der Geschäftsführung zusammen.

Gesucht wird ein Kandidat (w/m/d), der nach einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium eine mehrjährige Berufserfahrung im Beratungsumfeld (Pricing) oder in einer ähnlich gelagerten strategischen Position in einem technisch orientierten Unternehmen erlangt hat.

Neben einer insgesamt sehr guten fachlichen Qualifikation sollten geeignete Kandidaten (w/m/d) darüber hinaus über sehr gute Planungs-, Organisations- und Koordinationsfähigkeiten und über hohe konzeptionelle Fähigkeiten verfügen. Gute analytische Fähigkeiten und ein strategisches und bereichsübergreifendes Denken in gesamtunternehmerischen Zusammenhängen werden vorausgesetzt. Neben einem verbindlichen, selbstbewussten, loyalen und professionellen Auftreten sollen Bewerbende durch ein aufgeschlossenes und kommunikationsstarkes Wesen überzeugen.

Eine hohe Eigeninitiative, Dynamik und Einsatzbereitschaft, daneben Flexibilität und ein strukturierter und ziel- und umsetzungsorientierter Arbeitsstil runden das Profil ab.

2. Funktions- und Anforderungsprofil

2.1 Funktionsprofil

- Aufgabenstellung:
- Mitarbeit bei der Entwicklung, Abstimmung und Implementierung der Pricing-Strategie
 - Beobachtung der Absatzmärkte mit Hilfe von Markt- und Wettbewerbsanalysen mit Fokus auf internationale Märkte und deren Preisbänder
 - Erstellung von Entscheidungsgrundlagen hinsichtlich der Preiskalkulation von Neuprodukten
 - Vorstellung neuer und Weiterentwicklung bestehender Pricing-Tools
 - Sicherstellung, Einhaltung und Konzeption geeigneter Verhandlungs- und Argumentationsstrategien
 - Beachtung von Standards und Prozessen zur Ableitung und Umsetzung von Preisstrategien
 - Entwicklung sowie Durchführung fachbezogener Trainingsmodule
 - enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement, dem Vertrieb, dem Finanzcontrolling, der IT und der Geschäftsführung
- Hierarchie:
- Der Stelleninhaber berichtet an den Director Global Sales.
- Arbeitsort:
- Dienstsitz ist die Unternehmenszentrale in Attendorn.

2.2 Anforderungsprofil

- Ausbildung:
- wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Berufserfahrung:
- mehrjährige Berufserfahrung im Beratungsumfeld oder in einer ähnlichen strategischen Position im Bereich Pricing eines technisch orientierten Unternehmens
- Qualifikationen:
- sehr gute Planungs-, Organisations- und Koordinationsfähigkeiten
 - strategische und analytische Denkweise
 - sehr gute IT-Anwenderkenntnisse in MS Office (insbesondere Excel) und der vertriebsrelevanten Bausteine des SAP R/3-Systems

- Persönlichkeit:
- aufgeschlossen, teamfähig
 - kommunikationsstark
 - geradlinig, selbstbewusst
 - gewinnend, überzeugend
 - verbindlich, loyal, integer
 - unternehmerisch denkend
- Arbeitsverhalten:
- eigenmotiviert und engagiert
 - proaktiv, dynamisch, anpackend
 - analytisch und strukturiert vorgehend
 - ziel- und ergebnisorientiert handelnd
 - handlungs- und umsetzungsorientiert
 - flexibel
 - leistungsfähig und belastbar
- Sprachkenntnisse:
- Englisch fließend

Für unseren weiteren Austausch...

- Nutzen Sie das Online-Bewerbungstool unter [www.uteschuetz.com/ Stellen->](http://www.uteschuetz.com/Stellen->) unter dem Job-Angebot „[Manager \(m/w/d\) Global Strategic Pricing Kennziffer umis30663](#)) geht es für Sie prompt weiter.
- Alternativ senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit der Projektziffer [umis30663](#) direkt an Bewerbung@uteschuetz.de
- Ihre Fragen vorab beantworte ich Ihnen zu den üblichen Bürozeiten (Mo bis Fr von 9h00-17h00) Tel: + 49 (0) 89 30 90 426-18. In dringenden Fällen erreichen Sie mich m Mobil +49 (0) 173 2410 307
- Für allgemeine Emailkommunikation oder Vorgabe eines Terminwunschs [mailto: office@uteschuetz.de](mailto:office@uteschuetz.de)

Platz für Ihre Notizen: