



MMC – Malzkorn Management Consultants

MMC
Malzkorn Management Consultants



Unser Mandant gehört als Familienunternehmen zu den führenden Herstellern von koextrudierten Weich- und Hartfolien, flexiblen Kunststoffverbunden und Vakuumbeuteln in Europa. Produziert wird in 5 Ländern – der Vertrieb erfolgt weltweit. In den letzten Jahren hat man sehr erfolgreich damit begonnen Produktionskosten und Materialeffizienz positiv zu beeinflussen, indem man gezielt Produktionsreste in den Produktionsprozess zurückgeführt hat. Dieses soll nun ergänzt bzw. weiter ausgebaut werden durch den Aufbau eines externen Compounding-Geschäftes um einerseits die Nutzung von intern nicht verwendbaren Materialströmen weiter zu verbessern und um andererseits neue Märkte für das Unternehmen zu erschließen um die vorhandene Infrastruktur noch weiter zu verbessern. Für diese neu geschaffene Position in Süddeutschland suchen wir nun zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen

Business Development Manager Compounding (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Sie definieren die gruppenweite Strategie, die das Unternehmen als profitablen Player im Compounding-Markt positioniert
- Sie definieren das Produktportfolio auf Basis der existierenden eingesetzten Rohstoffe
- Sie definieren Anwendungsgebiete, in denen das Produktportfolio profitabel platziert werden kann
- Sie definieren Zielkunden und erschließen das identifizierte Marktpotential
- Sie unterstützen bei der Weiterentwicklung der Produktinfrastruktur
- Entwicklung und Durchführung von Projekten zur Co2-Neutralität der Produktionsstandorte
- Aufbau eines Nachhaltigkeitsmanagementsystems auf der Basis des GRI

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein hohes technisches Know-how in Bezug auf Produkte und Herstellungsverfahren, idealerweise auf Basis eines Studiums der Chemie oder der Kunststofftechnologie
- Sie haben sehr gute Kenntnisse in Bezug auf Rohstoffe, Werkstoffströme sowie Verarbeitungstechnologien – und verfügen über eine hohe Affinität zum Thema Nachhaltigkeit
- Neben einer strukturierten und analytischen Vorgehensweise verfügen Sie über gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse und sind in der Lage, die Wertschöpfungskompetenz des Unternehmens positiv und profitabel zu verkaufen
- Im Umgang mit internen und externen Kunden und Schnittstellen verfügen Sie über eine hohe soziale Kompetenz sowie die Fähigkeit zur Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams
- Begeisterung am Ausbau und der Entwicklung des Geschäftsfeldes, Erfahrung in der Akquise und in der Entwicklung und Begleitung von kundenspezifischen Lösungen, hohe Kundenorientierung sowie Spaß und Freude am „Netzwerken“ (extern wie intern)
- Unternehmerisches Denkvermögen, gut organisiert, sehr ehrgeizig sowie erfolgs- und zielorientiert
- Sehr gute (mündliche und schriftliche) Englischkenntnisse und gute Projektmanagement-Skills runden das Profil ab

Das macht die Aufgabe so interessant

Wir bieten Ihnen herausfordernde Aufgaben in einem zukunftsorientierten, innovativen und hochprofessionellen Umfeld, das Gestaltungsfreiräume für Ihre Ideen und Ihr Engagement bietet. Hier können Sie etwas bewegen und Ihre persönlichen Karrierechancen verwirklichen. Es erwarten Sie ein hochmotiviertes und qualifiziertes Team von Kollegen und ein harmonisches Umfeld. Sie arbeiten dort wo andere Urlaub machen und haben die Möglichkeit auch einen Tag/Woche aus dem Home-Office zu arbeiten. Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und nicht zuletzt eine attraktive leistungsgerechte Vergütung und ein Firmen-PKW (auch zur privaten Nutzung) runden das äußerst attraktive Angebot ab.

Kontakt

Wenn wir Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnten, würden wir Sie gerne kennenlernen und freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zur Verfügbarkeit und Ihren Einkommensvorstellungen, bitte ausschließlich per E-Mail, an: G.Malzkorn@malzkorn-mc.de.

Selbstverständlich wird Ihre Kontaktaufnahme absolut vertraulich behandelt.

MMC – Malzkorn Management Consultants

Schwalenbach 2a | 53940 Hellenthal | Tel. 0049 176 6234 9666