

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Haag (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Head of Product, Solution & Segment Marketing (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Definition und Verantwortung der globalen Produkt- und Solution-Marketing-Strategie im Einklang mit der Konzernstrategie sowie den Prioritäten der Divisionen Flow, Services und Chemtech
- Entwicklung klarer Wertversprechen und Positionierungskonzepte für Kernproduktlinien wie Pumpen, Trenntechnologien, Services für rotierende Maschinen, Bioplastik (PLA) und digitale Überwachungslösungen
- Führung des unternehmensweiten 'One Company'-Ansatzes für prioritäre Zielbranchen wie Wasser/Abwasser, Öl & Gas, chemische Prozessindustrie, Energie, Lebensmittel & Getränke sowie grünen Wasserstoff
- Übersetzung der Nachhaltigkeitsstrategie (Dekarbonisierung, grüner Wasserstoff, CCUS, Kreislaufwirtschaft) in eine differenzierte Marktpositionierung
- Leitung der Vermarktung von Produkteinführungen, Technologien und Markteintritten über Divisionen, Regionen und Funktionen hinweg
- Sicherstellung einer konsistenten und überzeugenden Positionierung über alle kundenrelevanten Kanäle (digital, Events, Verkaufstools, technische Unterlagen, Kampagnen)
- Zusammenarbeit mit Sales und Commercial Excellence bei der Entwicklung von Verkaufsunterlagen, Wettbewerbsvergleichen, Kundenfallstudien, ROI-Tools und Value-Selling-Inhalten
- Entwicklung differenzierter Botschaften für das Aftermarket- und Serviceangebot unter Nutzung des globalen Servicenetzwerks
- Definition der jährlichen Marketingpläne und Steuerung der Kampagnenumsetzung in Abstimmung mit regionalem und digitalem Marketing
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement zur Beeinflussung der Roadmap-Prioritäten basierend auf Markttrends und Wettbewerbsdynamik
- Beobachtung von Entwicklungen in Dekarbonisierung, industrieller Digitalisierung und nachhaltigen Prozesstechnologien zur Identifikation von Positionierungschancen
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung eines internationalen Teams von Produkt- und Solution-Marketing-Fachleuten
- Festlegung von Zielen, KPIs und Entwicklungsplänen für direkt unterstellte Mitarbeitende sowie Aufbau von Kompetenzen in Produktstorytelling, digitalem Marketing und datenbasierter Entscheidungsfindung
- Etablierung von Best-Practice-Prozessen für Produktlaunches, Content-Entwicklung und Kampagnenumsetzung über alle Divisionen hinweg
- Zentrale Marketing-Schnittstelle zu Divisionspräsidenten, Business-Unit- und Regionsleitern, VP Sales sowie Produktmanagement-Verantwortlichen von Flow, Services und Chemtech

- Zusammenarbeit mit Corporate Communications zur Integration der Produkt- und Lösungsbotschaften in Employer Branding, Investor Relations und Unternehmensreputation
- Zusammenarbeit mit Digital- und Regional-Marketing zur Optimierung von Inhalten für digitale Kanäle, SEO und Leadgenerierung sowie Steuerung externer Agenturen und Content-Partner

Was Sie ausmacht:

- Bachelorabschluss in Betriebswirtschaft, Marketing oder einem verwandten Bereich
- Mindestens 12 Jahre Erfahrung im B2B-Produkt-, Solution- oder Commercial-Marketing, davon mehrere Jahre in leitender Funktion
- Nachgewiesener Erfolg bei der Entwicklung von Wertversprechen, Portfolio-Positionierungen und Go-to-Market-Strategien für komplexe B2B-Lösungen
- Erfahrung in industrieller Technik, Strömungstechnik, rotierenden Maschinen, chemischer Prozessindustrie oder vergleichbaren Kapitalgüterbranchen
- Ausgeprägtes kommerzielles Denken, analytische Fähigkeiten und kundenzentrierte Denkweise
- Exzellente Kommunikations-, Stakeholder-Management- und Einflussnahme-Fähigkeiten in einer globalen Matrixorganisation
- Erfahrung mit CRM- und Marketingplattformen (z. B. Salesforce, HubSpot) sowie modernen Marketingansätzen wie ABM und digitalem Marketing
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse; Deutschkenntnisse von grossem Vorteil
- Erfahrung im Aftermarket- oder Servicemarketing von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Innovative, lebendige und agile Unternehmenskultur
- Attraktive Anstellungsbedingungen und ausgezeichnete Sozialleistungen (Ferien, Pensionskasse etc.)
- Zugang zu einer breiten Palette an Vergünstigungen im Bereich Shopping, Entertainment und Lifestyle