



Rund 2.600 Mitarbeiter arbeiten rund um den Globus für den Weltmarktführer im Maschinen- und Anlagenbau für die Massivholz- und Holzwerkstoffbearbeitung. Das Ergebnis sind wegweisende Technologien und Konzepte, die für exzellente Qualität, enorme Wirtschaftlichkeit und vorbildliche Nachhaltigkeit sorgen. Mit Produkten aus der WEINIG Gruppe erarbeiten wir über 590 Mio. € Umsatz und machen unsere Kunden zu Gewinnern.

Für den weiteren Ausbau unseres Geschäfts im Segment Holzbau / Zimmerei / Fertighausbau suchen wir Sie als

VERTRIEBS- & PRODUKTMAGER HOLZBAU / ZIMMEREI (M/W/D) MIT FOKUS AUF MASCHINEN & SYSTEME FÜR HOLZBAU-, ZIMMEREI- UND FERTIGHAUSBETRIEBE

Wir bieten

- ▶ Eigenverantwortliches Arbeiten in einem wachsenden Team mit offener und wertschätzender Arbeitsatmosphäre
- ▶ Eine zentrale Rolle an der Schnittstelle zwischen Markt, Vertrieb und Produktentwicklung in einem stark wachsenden Segment.
- ▶ Kurze Entscheidungswege, viel Gestaltungsfreiheit und ein internationales Team, das Holz liebt und gemeinsam anpackt.
- ▶ Unbefristeter Arbeitsvertrag, leistungsgerechte Vergütung
- ▶ Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, Eurorad
- ▶ Täglich frisch gekochtes Essen in unserer Betriebskantine
- ▶ Sichere Zukunftsperspektive durch die innovative, zukunftsorientierte, weltweite Unternehmensausrichtung
- ▶ Persönliche Weiterentwicklung durch anspruchsvolle Aufgaben und die Chance, zum Unternehmenserfolg aktiv beizutragen

Wer wir sind

WEINIG ist der Partner für den Holzbau und bei der Produktion von engineered wood products – von kompakten Einstiegslösungen bis zu vollvernetzten Anlagen. Wir unterstützen Zimmereien, Holzbau- und Fertighausbetriebe weltweit dabei, effizienter, wirtschaftlicher und zukunftssicher zu produzieren.

Unser Portfolio umfasst neben Anlagen zur Produktion von engineered wood products, unter anderem Lösungen von Essetre, die insbesondere im Holzbau höchste Präzision und Flexibilität ermöglichen.

Überblick über die Rolle

Vertriebstalent mit Holz im Blut - in Doppelrolle als

Product Sales Manager (PSM) & Product Manager (PM)

In dieser Schlüsselrolle verbinden Sie technischen Holzbau-Background mit Beratungs- und Vertriebskompetenz sowie

Produktmanagement. Sie wirken direkt am Markterfolg mit und gestalten unser Produktportfolio für den Holzbau aktiv mit.

Ihr Profil

- ▶ Abgeschlossene Ausbildung im Holzbau, z. B. Zimmerer/in (idealerweise Meister oder Techniker), Holzbautechniker/in, Holzbauingenieurwesen oder vergleichbare Qualifikation
- ▶ Mehrjährige Erfahrung in einem der Bereiche: Holzbau / Zimmerei, Fertighausindustrie, Maschinen- und Anlagenbau für die Holzbaubranche
- ▶ Nachweisbare Vertriebserfahrung oder klar erkennbares Vertriebstalent (z. B. Außendienst, technischer Vertrieb, Projektvertrieb)
- ▶ Sehr gutes technisches Verständnis für Prozesse in Holzbau und Zimmerei (Abbund, Vorfertigung, Montageabläufe)
- ▶ Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Sprachen sind von Vorteil
- ▶ Internationale Reisebereitschaft (ca. 30–50 %)
- ▶ Erfahrung im Umfeld von Fertighausherstellern (Wand-, Dach-, Deckenelemente, Modulbau, CLT/Holzrahmenbau)
- ▶ Erfahrung im Produktmanagement, Business Development oder in der Anwendungstechnik im Maschinenbau für den Bereich Holzbau
- ▶ Umgang mit CRM-/CPQ-Systemen sowie routinierte MS-Office-Kenntnisse (insbesondere Excel und PowerPoint)

Ihre Aufgaben

im Vertrieb / Product Sales Management

- ▶ Ausbau unseres Geschäfts mit Holzbau-, Zimmerei- und Fertighauskunden aus – mit Fokus auf Europa.
- ▶ Technische und wirtschaftliche Beratung unserer Kunden zu unseren Maschinen und Systemlösungen (z. B. Stab- und Flächenabbund, Montagebrücken für den Holzbau, inkl. des gesamten Essetre-Portfolios).
- ▶ Identifizierung von Potenzialen bei Bestands- und Neukunden, Erarbeitung von Lösungen gemeinsam mit Technik und Vertrieb und Begleitung von Projekten vom Erstkontakt bis zum Auftrag
- ▶ Sparringspartner für Händler und Außendienstkollegen in den Regionen (Schulungen, gemeinsame Kundentermine, Messeauftritte etc.)
- ▶ Vertretung von WEINIG und Essetre auf internationalen Fachmessen, Hausmessen und Veranstaltungen im Holzbau-Umfeld

im Produktmanagement

- ▶ Verantwortung – gemeinsam mit Technik und Vertrieb – eines definierten Produktpportfolios für Holzbau und Zimmerei (Einstiegsmaschinen, Linienlösungen, relevante Optionen und Pakete)
- ▶ Sammlung von systematischen Kundenanforderungen, Markt- und Wettbewerbsinformationen und Übersetzung dieser in klare technische und wirtschaftliche Produktanforderungen
- ▶ Definition und Pflege der Produktstrukturen, Preislogiken (Standard, Varianten, Optionen) und Unterstützung des Vertriebs bei der Angebotserstellung
- ▶ Gemeinsame Entwicklung mit dem Marketing von zielgruppengerechten Unterlagen (Argumentationen, Use Cases, Referenzen speziell für Holzbaukunden- und Fertighausbauer)

Ihr künftiges Unternehmen

- ▶ Weinig Vertrieb und Service GmbH & Co. KG, ein Unternehmen der Weinig Gruppe
- ▶ Weltmarktführer im Maschinen- und Anlagenbau für die Massivholzbearbeitung
- ▶ Internationaler Technologieführer

ONLINE-BEWERBUNG

E-MAIL-BEWERBUNG

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe des Gehaltswunsches und der Kündigungsfrist.
Bei Rückfragen rufen Sie bitte Herrn Michael Thomas (Tel +49 (0) 9341/86-1116) an.



Weinig Vertrieb und Service GmbH & Co. KG, Weinigstraße 2/4, 97941 Tauberbischofsheim
www.weinig.com