



STELLENANGEBOT

# Technical Sales Produktmanager Brennstoffzellenprodukte (d/m/w)

## Anforderungen

- Studium Wirtschaftsingenieurwesen oder Ingenieurwesen mit kaufm. Weiterbildung
- Ca.5 Jahren Erfahrung im Produktmanagement / im techn. Vertrieb Bereich Automotive mit Kundenkontakt
- Technische Kenntnisse in der Brennstoffzellentechnologie, idealerweise Branchennetzwerk
- Konzeptionelle, strukturierte, zielgerichtete Arbeitsweise
- Durchsetzungsvermögen, Flexibilität und Reisebereitschaft
- Deutsch- und Englisch fließend

📍 Schongau 🗑️ Ab 5 Jahren Berufserfahrung





**Mit Patentierung seines Stahlplattenventils legt Unternehmensgründer Hans Hörbiger 1895 den Grundstein für eine beispiellose Erfolgsgeschichte. Seine Erfindung revolutioniert die Effizienz in der stahlerzeugenden Industrie, ebnet den Weg für die moderne Hochdruck-Chemie und wird Schlüsseltechnologie der Industrieentwicklung im 20. Jahrhundert. Bis heute fokussiert das Unternehmen auf die Bereitstellung einzigartiger Industrielösungen und ist weltweit ein führender Entwickler exzellenter Produkte und Leistungen für den Kompressoren- und Automotiove-Bereich sowie in der Sicherheitstechnik.**





## HOERBIGER

**Weltweit aufgestellt ist der HOERBIGER Konzern heute in der Öl-, Gas- und Prozessindustrie, der Automobilindustrie sowie in der Sicherheitstechnik tätig. 5.849 Mitarbeiter erzielten 2020 an 123 Standorten in 40 Ländern einen Umsatz von 1,13 Milliarden Euro. Produkte und Services kommen in Kolbenkompressoren, Gasstrom-Regelungen, Fahrzeuggetrieben, Gasmotoren, in der Automobilhydraulik und bei umfassenden Explosionsschutz-Lösungen zum Einsatz.**

Der Konzern befindet sich mehrheitlich im Besitz der HOERBIGER Stiftung, deren Aufgabe es ist, das unternehmerische Erbe Konzerns zu wahren. Die Stiftung mit Sitz in der Schweiz ist Garant für Stabilität, Eigenständigkeit und eine zukunftsorientierte und auf profitables Wachstum ausgerichtete Strategie. Indem der überwiegende Teil des erwirtschafteten Unternehmensgewinns reinvestiert wird, steht HOERBIGER auf solidem, zukunftsfähigem Fundament mit einer langfristigen Ausrichtung auf Nachhaltigkeit, Stabilität und Kontinuität.



Das bedeutet für HOERBIGER auch, regelmäßig Höchstleistungen für Kundinnen und Kunden erbringen zu können und zu wollen. Ein Anspruch, der den zentralen Firmenwerten entspringt, die untrennbar mit der Historie des Unternehmens verbunden sind: So sind es Pioniergeist und Mut, aus denen HOERBIGER seine Innovationskraft gewinnt. Und es sind klare, unternehmenseigene Definitionen von Fairness und Nähe, die das Verhalten gegenüber Lieferanten, Kunden und auch untereinander bestimmen. Im Einklang dieser Werte entsteht ein fruchtbares Klima erfolgreichen Miteinanders. Es entstehen Produkte und Leistungen mit echten Alleinstellungsmerkmalen, die Kundinnen und Kunden einen nachhaltigen Beitrag zur Wertschöpfung bieten. Aus dem hohen unternehmerischen Anspruch leitet sich auch die Vision des Konzerns ab: „Wir setzen Standards.“

Dabei spielt das „wir“ eine bedeutende Rolle. Das Unternehmen schätzt und fördert seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als wichtigstes Kapital. Es hat daher ein Umfeld geschaffen, in dem jede und jeder sein Potenzial voll entwickeln und einbringen kann. Menschen und Erfolg gehören bei HOERBIGER untrennbar zusammen.

Das Unternehmen verstärkt aktuell seine Ambitionen in der Wasserstofftechnologie und will seine Kompetenz in diesem Bereich deutlich ausbauen. Dazu sucht es neue Expertinnen und Experten, um auch hier gemeinsam Zukunftsgeschichte zu schreiben.





# Technical Sales Produktmanager Brennstoffzellenprodukte (d/m/w)

Um sein Produktportfolio an den Bedürfnissen der Zukunft auszurichten, wird HOERBIGER seine Expertise bei alternativen Antrieben entscheidend ausbauen. Dazu zählen neben Elektro- vor allem Wasserstofftechnologien. Die bestehende Etablierung und tiefe Verflechtung von HOERBIGER im Bereich Automotive ist eine ideale Ausgangssituation und Basis für diese Entwicklung. Der Technical Sales Produktmanager Brennstoffzellenprodukte d/m/w treibt die Entwicklung des Unternehmens in diesem zukunftssträchtigen Geschäftsfeld entscheidend mit voran. Es ist eine verantwortungsvolle Rolle mit gestalterischem Spielraum in einem stark wachsenden Segment. Unter anderem gefragt sind Know-how und Weitblick, um diese Vision mit Leben zu erfüllen und umzusetzen.

## Die Rolle umfasst:

- Aktives Erschließen, Sammeln und Aufbereiten von Markt- und Wettbewerbsinformationen zum Auf- und Ausbau der Kundenbasis
- Erarbeitung und Umsetzung von Produktstrategien sowie Erstellung von Businessplänen
- Eigenständige Durchführung von Akquiseprojekten und technische Betreuung der Kunden
- Initiierung und Steuerung von Marketingaktivitäten



- Präsentation von Lösungen und Neuentwicklungen auf Messen und Fachveranstaltungen
- Initiierung von Produktentwicklungen auf Basis von Markt- und Kundenbedürfnissen

Mit Pioniergeist, Innovationskraft und der personellen Verstärkung durch den Technical Sales Produktmanager Brennstoffzellenprodukte d/m/w wird HOERBIGER im Aus- und Aufbau seiner Kompetenzen im Bereich der Wasserstofftechnologien erfolgreich sein. Neben spannenden Herausforderungen können sich neue MitarbeiterInnen auf ein respektvolles und wertschätzendes Umfeld freuen. HOERBIGER bietet Menschen einen Ort, an dem sie sich voll entfalten können und Zukunft gestalten. Wasserstoffprodukte werden für die nachhaltige Veränderung der Automotive-Industrie eine entscheidende, revolutionäre Rolle spielen. Daran glaubt HOERBIGER und sucht daher einen Visionär, der gemeinsam mit seinem Kollegen-Team die Produkte in den Markt bringen wird und mit der HOERBIGER Familie Großes erreicht. Bei HOERBIGER ist man nicht nur Teil eines Projekts, sondern ein Mensch, der Verantwortung übernimmt und eigenständig handelt – beste Voraussetzungen, um sich auf neue, vielfältige Aufgaben zu konzentrieren und sich fachlich und menschlich weiterzuentwickeln. ■



**Interessiert?** HOERBIGER hat Top of Minds mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte [julia.diehm@topofminds.com](mailto:julia.diehm@topofminds.com).

