



Heckewerth

ist ein familiengeführtes Unternehmen und internationaler Partner der Möbel-, Türen- und Caravanindustrie. Mit rund 250 Mitarbeitenden sind wir spezialisiert auf die Beschichtung von Platten und die Produktion hochwertiger Möbelfertigteile.

Unsere Produkte gestalten moderne Lebensräume. Wir stehen für Unabhängigkeit, Verlässlichkeit und langfristige Partnerschaften.

Zur Unterstützung unseres Teams, suchen wir eine/einen

Business Development Manager (m | w | d)

In dieser neu geschaffenen Position entwickeln Sie neue Geschäftsfelder für Heckewerth – von der ersten Idee über den Business Case bis zum ersten Markterfolg. Sie berichten direkt an die Geschäftsführung, arbeiten bereichsübergreifend mit Vertrieb, Einkauf und Produktion zusammen und gestalten damit die Zukunft unseres Unternehmens aktiv mit. Eine regelmäßige Reisetätigkeit im In- und Ausland sowie verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse setzen wir dafür voraus.

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Entwicklung neuer Geschäftsfelder, Produkte, Anwendungen und Kundensegmente – von der Idee bis zur Übergabe in die Linienorganisation
- Systematische Markt- und Technologiebeobachtung zur Identifikation neuer Chancen (u. a. angrenzende Werkstoffe, Verfahren und Anwendungsfelder)
- Aufbau und Steuerung einer strukturierten Pipeline neuer Geschäftsideen entlang eines klaren Stage-Gate-Prozesses
- Erstellung von Markteintrittsstrategien, Business Cases, Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnungen sowie Risikoanalysen
- Vorbereitung entscheidungsreifer Vorlagen für Geschäftsführung und Beirat sowie Definition und Nachverfolgung passender Erfolgskennzahlen
- Leitung interdisziplinärer Projektteams über Bereichsgrenzen hinweg, in enger Abstimmung mit Vertrieb, Einkauf und Produktion
- Aufbau und Pflege eines Netzwerks zu Kunden, Partnern, Verbänden, Hochschulen und Start-ups
- Unterstützung unserer M&A-Aktivitäten, insbesondere beim Screening und der Bewertung möglicher Zielunternehmen

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, des Ingenieurwesens oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Business Development, Corporate Development, in der Strategieberatung oder einer vergleichbaren Funktion
- Nachweisbare Erfolge beim Aufbau neuer Geschäftsfelder oder Produkte „auf der grünen Wiese“
- Erfahrung im industriellen B2B-Umfeld; Kenntnisse in Holzwerkstoffen, Oberflächentechnik oder angrenzenden Branchen sind willkommen, aber kein Muss
- Sicherheit in Marktanalyse, Business-Case-Rechnung und der Aufbereitung von Entscheidungsvorlagen für die Geschäftsführungs- bzw. Beiratsebene
- Ausgeprägte Projektmanagement-Kompetenz, idealerweise mit Stage-Gate- oder vergleichbaren Innovationsprozessen; M&A-Erfahrung von Vorteil
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in Microsoft Office 365, insbesondere Excel, PowerPoint und Teams
- Hohe Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, über Überzeugungskraft statt über Hierarchie zu wirken

- Netzwerk- und Kommunikationsstärke auf allen Ebenen sowie ein souveräner Umgang mit offenen Fragestellungen
- Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen im In- und Ausland

Unser Angebot

- Eine neu geschaffene Schlüsselposition mit direkter Anbindung an die Geschäftsführung, großem Gestaltungsspielraum und kurzen Entscheidungswegen
- Ein sicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen mit offenen Türen und flachen Hierarchien
- Dienstwagen
- Ausgewogene Work-Life-Balance mit flexiblen Arbeitszeiten
- 30 Tage Urlaub | 38,5 Std./Woche
- Betriebliche Altersvorsorge | Sonderurlaub | Jubiläumszahlungen
- Fahrradleasing (BusinessBike)
- Moderne und ergonomische Arbeitsplatzausstattung
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten, die zu Ihrer Entwicklung passen

Jetzt bewerben

Hier bewerben



Ed. Heckewerth Nachf. Gmbh U. Co. Kg
Personalabteilung | Björn Lehmann
Siemensstraße 13 | 32120 Hiddenhausen
<https://www.heckewerth.de>
Tel.: 05223/987-0