

Wir suchen **ab sofort** eine/einen

Projekt Manager (m/w) Pre-Sales und Prozessimplementierung

Regeneris Germany ist ein strategischer Outsourcing Partner für After Sales Produkt Support Services. Unsere internationalen Kunden zählen zu den führenden Unternehmen in den Branchen Informationstechnologie, Industrie/Automatisierung und Medizintechnik. Auf der Basis einer mehr als zwanzigjährigen Erfahrung im Service erbringen wir heute anspruchsvolle und innovative technische Dienstleistungen mit einer Spezialisierung auf elektronische und elektromechanische Instandsetzung und Aufbereitung von Systemen, Baugruppen, Komponenten und elektronischen Flachbaugruppen. Mehr als 350 qualifizierte Mitarbeiter arbeiten an insgesamt 3 Standorten in Deutschland. „Operational Excellence“ ist für unser Unternehmen der Leitgedanke für kompromisslose Qualität und umfassende Kundenzufriedenheit. Regeneris Germany gehört zu einem englischen, börsennotierten Konzern mit einem Jahresumsatz von rd. 150 Mio. Euro, 8 Standorten und mehr als 2.000 Mitarbeitern in Europa.

Ihre Aufgaben

Zur Unterstützung unseres weiteren Wachstums in Deutschland suchen wir einen Projektmanager für ein breites Aufgabenspektrum im Bereich Sales-Unterstützung, insbesondere in der Akquisephase von Neukunden sowie während der kontinuierlichen Betreuung und Weiterentwicklung von dedizierten Key Accounts. In dieser Funktion arbeiten Sie eng mit einem Key Account Manager zusammen, für den Sie relevante Informationen recherchieren und aufbereiten. Weiterhin koordinieren Sie die Kommunikation und Zusammenarbeit mit den entsprechenden Fachabteilungen. Die Aufgaben sind im Einzelnen:

- Recherchen und Marktanalysen zu verschiedenen Vertriebsthemen
- Entwicklung von Servicekonzepten inkl. Design von Serviceprozessen und workflows gemeinsam mit den Fachabteilungen
- Vorbereitung von Kalkulationen und Erarbeitung von Angeboten
- Begleitung von Ausschreibungen und Überwachung von Terminen und Fristen
- Koordination und Vorbereitung von internen sowie Kunden Reviews
- Nachhalten und Pflegen von Projektplänen und Aktionslisten in Bezug auf Sales-, Organisations- oder IT Projekte

Darüber hinaus ergibt sich aus der täglichen Arbeit heraus eine Vielzahl von weiteren Aufgaben aus dem gesamten Spektrum der klassischen Projektarbeit. Ihre Aufgabenstellung erfordert eine enge Anbindung an die Business Operations und insofern einen regelmäßigen Aufenthalt von 2 bis 3 Tagen in der Woche vorwiegend in Sömmerda bei Erfurt. Einige Themen sind auch standortübergreifend zu betreuen.

Ihre Qualifikationen

Sie haben Ihre kaufmännische Ausbildung und/oder Ihr Studium erfolgreich abgeschlossen und konnten bereits erste Berufserfahrung in den Bereichen Vertriebsinnendienst und/oder Projektmanagement sammeln. Sie verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe, gutes Prozessverständnis, konzeptionelles Denken und eine gute Portion gesunden Menschenverstand. Die Arbeit in einem international ausgerichteten Unternehmen und insbesondere Ihre Zusammenarbeit mit internationalen Kunden setzt voraus, dass Sie über sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift mit einer entsprechenden Sprachenpraxis verfügen.

In der Anwendung der MS Office-Programme sind Sie routiniert.

Sie sind eine motivierte, pro-aktive und vorausschauende Persönlichkeit, die sich durch einen sorgfältigen und ergebnisorientierten Arbeitsstil auszeichnet. Teamfähigkeit, Flexibilität und die Fähigkeit, sich schnell in neue Sachverhalte einzuarbeiten bringen Sie ebenfalls mit. Wir bieten Ihnen ein Umfeld, in dem Sie in flachen Hierarchien und mit einer Vielzahl von interessanten Projekten unsere Zukunft mitgestalten können.

Der Dienstsitz ist grds. flexibel, es sind aber regelmäßige (wöchentliche) Aufenthalte am Standort in Sömmerda erforderlich. Sollten Sie sich in unserem Anforderungsprofil wieder finden und eine berufliche Aufgabe mit Entfaltungsspielraum suchen, dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Bitte senden Sie diese unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermines sowie Ihren Gehaltsvorstellungen an:

anke.herbst@regeneris.com oder

Regeneris GmbH, Bahndamm 39, 33758 Schloß Holte-Stukenbrock

