

COMMERCIAL PRODUCT MANAGER [M/W/D] – GLOBAL B2B, PRICING & BUSINESS DEVELOPMENT

Die Semperit Profiles Leeser GmbH ist ein führende Hersteller hochwertiger EPDM-Dichtungen für Fenster, Türen, Tore und Fassaden. Wir entwickeln und produzieren hochwertige EPDM-Dichtungen für die Hochbaubranche und sind eingebettet in die Semperit-Gruppe mit ca. 4.000 Mitarbeiter:innen an zahlreichen internationalen Standorten, die auf eine mehr als 200-jährige Tradition zurückblickt. Hohe Innovationskraft, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, Flexibilität und Freiraum für Eigenverantwortung zeichnen das Arbeiten in unserem Team aus. Sie denken unternehmerisch, handeln pragmatisch und wollen bewegen statt verwalten?

Gestalten Sie mit uns Wachstum, Pricing und Kundenlösungen – mit echtem Business Impact am Standort Hückelhoven-Baal ab sofort in Vollzeit als:

Commercial Product Manager [m/w/d] - Global B2B, Pricing & Business Development

Als analytisch starker und kommerziell geprägter Commercial Product Manager [m/w/d] verantworten Sie die Preisstrategie und Business-Development-Initiativen in einem globalen B2B-Umfeld. Die Position vereint Produktmanagement, Pricing Excellence und strategisches Wachstum und bietet direkte Schnittstellen zum Senior Management. Ziel ist die nachhaltige Steigerung von Umsatz, Marge und Wachstum über internationale Märkte hinweg.

Ihre Aufgaben in dieser spannenden Rolle:

Pricing als Wachstumshebel (Opportunity-driven Pricing)

- Ableitung markt- und opportunity-spezifischer Preisstrategien zur Maximierung von Wachstum und Ergebnis
- Aktive Preisfestlegung für konkrete Geschäftsmöglichkeiten (z. B. Projekte, Key Accounts, neue Anwendungen) statt rein modellbasierter Ansätze
- Bewertung von Preis-Spielräumen je nach Kundensegment, Wettbewerbssituation und strategischer Relevanz
- Durchführung von Business Cases auf Opportunity-Level (Preis vs. Volumen vs. strategischer Fit)
- Sicherstellung von Preis-Konsistenz mit übergeordneten Unternehmenszielen, jedoch mit hoher Flexibilität in der Anwendung

Business Development & Markterschließung

- Identifikation und Priorisierung von hochwertigen Business Opportunities in globalen Märkten
- Entwicklung von kommerziellen Hebeln zur Monetarisierung neuer Anwendungen und Märkte
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb bei der gezielten Realisierung von Wachstumspotenzialen
- Durchführung von Wettbewerbsanalysen zur Ableitung konkreter Preis- und Positionierungsentscheidungen

Produkt- & Portfoliosteuerung

- Steuerung des Portfolios mit Fokus auf profitables Wachstum durch gezielte Opportunitäten
- Abstimmung von Preis, Positionierung und Kundennutzen auf konkrete Geschäftschancen
- Unterstützung bei Innovationen durch kommerzielle Bewertung und Priorisierung

Zusammenarbeit und Schnittstellen

- Berichtet direkt an die kommerzielle Business Unit Leitung
- Kunden und Lead Kontakte
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen wie Sales, Customer Service, technisches Produktmanagement und Anwendungstechnik
- Aktive Rolle in bereichsübergreifenden Projekten, Prozessoptimierungen und Veränderungsvorhaben

Folgende Kenntnisse und Fähigkeiten bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Umfeld, idealerweise mit Fokus auf Pricing, Commercial Product Management oder Business Development
- Branchenerfahrung in den Bereichen Kautschuk und/oder Kunststoff sind ein Vorteil
- Ausgeprägtes kommerzielles und analytisches Denken kombiniert mit hoher Kundenorientierung
- Starkes Verständnis für Vertriebssituationen, Verhandlungsdynamiken und Kundenwertlogik
- Ausgeprägte Fähigkeit, Chancen schnell zu bewerten und kommerziell optimal umzusetzen
- Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen sowie KPI- und Reporting-Logiken
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

Wir bieten Ihnen:

- Weiterbildungsmöglichkeiten und individuelle Entwicklung
- Flexible Arbeitsmodelle und Remote-Optionen
- 30 Tage Jahresurlaub
- Die Möglichkeit, ein JobRad zu leasen
- Betriebsärztliche Sprechstunden
- Corporate Benefits
- Regelmäßige Performance-Gespräche

Unser Angebot gefällt Ihnen?

Dann bewerben Sie sich direkt über unser Bewerberportal auf www.semperitgroup.com/karriere unter Angabe Ihres frühesten möglichen Starttermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.

#LI-SEMPERIT #LI-Onsite

Your benefits