

Kahlid Al Barim

Manager Global Treatment Aftermarket seit 2008 mit dreijähriger Unterbrechung dabei



Ich habe bereits mein Praxissemester hier im Hause absolviert und auch meine Diplomarbeit in der Abteilung Forschung und Entwicklung geschrieben. Im Endeffekt war es damals eine Internetsuche, die ich während des Studiums gestartet hatte, um zu schauen, wo ich das Praxissemester absolvieren möchte. Im Web bin ich auf die Firma Wedeco, die zum Xylem Konzern gehört, aufmerksam geworden. Der Bereich Wasser/Abwasser, in dem Wedeco hauptsächlich tätig ist, war Schwerpunkt meines Studiums und interessierte mich von Anfang an. Somit bewarb ich mich und bekam glücklicherweise zügig eine Zusage.

Ich habe nach meinem Praxissemester auch meine Diplomarbeit bei Wedeco geschrieben. Im Anschluss habe ich mich auf eine Stelle im Sales Support Team für UV-Systeme beworben und konnte direkt im Unternehmen bleiben. Dort habe ich mich um die Märkte im mittleren Osten und Ozeanien gekümmert. Nach drei Jahren bin ich als Business Developer und Team Manager in den Aftermarket und Service gewechselt, das war mein erster Karriereschritt bei Wedeco. Schließlich habe ich gut eineinhalb Jahre später die Leitung des gesamten Bereichs bei Wedeco übernommen. Ich bin nun auch für weitere Xylem Produkte der Marken Sanitaire, Leopold und Flygt Mixer für die Leitung des Aftermarket und Servicebereichs verantwortlich.

Meine Highlights in meiner bisherigen Zeit bei Xylem? Ich würde da zwischen internen Erfolgsgeschichten wie zum Beispiel Produktneuentwicklungen speziell für den Service, und externen, auch kommerziellen Erfolgen differenzieren. Insgesamt werden wir von den Commercial Teams sehr positiv wahrgenommen. Diese Beziehungen sind ein Geben und Nehmen, um die täglichen Herausforderungen gemeinsam zu meistern wie beispielsweise die Kundenzufriedenheit sicherzustellen, aber auch Wachstumsstrategien zu erarbeiten.

Über die letzten Jahre habe ich festgestellt, dass es bei Xylem ein angenehmes, familiäres Umfeld gibt. Zwar ist das Ganze in einem großen amerikanischen Konzern aufgegangen, aber die Wasserindustrie ist doch recht übersichtlich. Man kennt sehr, sehr viele Leute und läuft ihnen immer wieder über den Weg. Es ist ein bekanntes Umfeld und hier fühle ich mich wohl. Das sind auch die Dinge, die wir im Servicebereich mit unseren Kunden in Zusammenhang bringen. Man kennt sich nach einer gewissen Zeit, weiß was dem anderen wichtig ist und kann so super zusammenarbeiten.

Bei mir sieht man, dass ich nach dreijähriger Abwesenheit zu Xylem zurückgekommen bin, insbesondere wegen der Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern und Kollegen hier in Herford, aber auch wegen der Zusammenarbeit mit den Commercial Teams. Das funktioniert sehr gut! Auf der anderen Seite hat man gute Möglichkeiten sich in einem großen amerikanischen Konzern weiterzuentwickeln – auch über die Grenzen der Marke Wedeco in Herford hinweg. Solche Möglichkeiten gibt es in kleineren Unternehmen nicht so häufig.