

Schoeller Werk besetzt Vertriebsführung mit Dr. Jens Magenheimer

Artikel vom **1. Juli 2026**
Halbzeuge aus NE-Metall

Die Schoeller Werk GmbH & Co. KG hat die Vertriebsleitung neu besetzt: Dr. Jens Magenheimer ist seit 1. Juni 2026 Chief Sales Officer und Mitglied der Geschäftsführung. Der Fokus liegt auf internationaler Expansion, proaktiver Marktbearbeitung sowie Nordamerika und Asien.



Seit 1. Juni 2026 neuer CSO: Dr. Jens Magenheimer (Bild: Schoeller).

Die Schoeller Werk GmbH & Co. KG hat mit Dr. Jens Magenheimer ihre Vertriebsführung neu besetzt. Er ist seit 1. Juni 2026 neuer Chief Sales Officer und ergänzt als Mitglied der Geschäftsführung das Team um CEO Alexander Mertens und CTO Michael Gottschalk. Roland Mertens wechselt aus der bisherigen CSO-Funktion in eine leitende operative Vertriebsrolle. Der Edelstahlrohrhersteller befindet sich nach eigener Angabe in einer Phase gezielter internationaler Expansion. Dazu erschließt das Unternehmen neue Märkte, baut Vertriebspartnerschaften in strategischen Wachstumsregionen aus und richtet seine Marktaktivitäten stärker international aus. Die Neubesetzung der CSO-Position soll diese Entwicklung organisatorisch unterstützen und die globale Nachfrage nach hochwertigen Edelstahlrohren gezielter ansprechen.

Internationales Profil für den Vertrieb

Dr. Magenheimer bringt internationale Führungserfahrung aus technologieintensiven Industrien mit. Der promovierte Ingenieur und MBA war auf Geschäftsführungs- und Vorstandsebene tätig, unter anderem in den Bereichen Stahl, Non-Ferrous, Solar und Glastechnologie. Stationen in Japan, Indien, China und den USA, wo er lokale Vertriebs- und Unternehmensstrukturen aufgebaut hat, prägen sein Profil. Zuletzt war er als VP Sales und Business Development in der Division Machine Vision bei Isra Vision, Teil der Atlas Copco Group, tätig. Seine Promotion im Bereich Business Management mit Schwerpunkt strategisches Outsourcing und Kernkompetenzen verbindet er mit unternehmerischer Umsetzungserfahrung.

Fokus auf Europa, Nordamerika und Asien

In seiner neuen Rolle soll Dr. Magenheimer die europäische Präsenz stärken, den Vertrieb auf eine proaktive Marktbearbeitung ausrichten und den internationalen Ausbau mit Fokus auf Nordamerika und Asien vorantreiben. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Darstellung der Produkt- und Produktionskompetenz sowie der CO₂-Zertifizierung der Produkte. Dieser Aspekt gewinnt laut Mitteilung in der Ansprache globaler Märkte an Bedeutung.

Hersteller aus dieser Kategorie
