

## **Manager:in für Geschäftsentwicklung DACH, Vollzeit**

Du willst in einer Region zu arbeiten, in der du ständig neue Verkaufschancen entwickelst, Kunden begeisterst und dabei noch die Welt rettest? Dann ist mein Mandant genau das Richtige für Dich! Wir suchen einen Business Development Manager (m/w/d), der seine ehrgeizigen Expansionspläne unterstützt – natürlich nur, wenn du fließend Deutsch und Englisch sprichst, sonst wird das mit dem Kundenflirt schwierig.

### **Was dich erwartet**

- Strategien entwickeln, die so clever sind, dass du sie fast selbst nicht glauben kannst
- Neue Geschäftsmöglichkeiten aufspüren, die Läden deiner Kunden und das eigene Unternehmen voranzubringen
- Den gesamten Verkaufsprozess leiten – von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss, der Kaffee, den du hierfür brauchst, steht bereit
- Das Unternehmen bei Branchenveranstaltungen vertreten, bei denen du dich nicht fragst, warum du nicht einfach im Strandurlaub geblieben bist
- Großkunden betreuen, damit sie auch in Zukunft auf dich bauen – und in keinem Fall auf deine Unterstützung verzichten werden
- Mit internen Teams zusammenarbeiten, um Lösungen zu entwickeln, die so innovativ sind, dass sich jeder fragt, warum ging das nicht schon früher
- Das CRM auf Vordermann bringen, und jeder weiß, was wer wann gesagt hat – so nagelst du jeden Kunden fest

### **Das bist Du**

- Deutsch und Englisch, fließend – Verkauf aus dem Handgelenk – oder eher aus den Mundwinkeln
- Erfahrung im B2B-Vertrieb, gern in technischen oder baubezogenen Branchen – und jeder Kunde hängt an deinen Lippen
- Strategisches Denken, Kundenmanagement und Projektabwicklung – als nicht weniger als ein echtes Multitalent
- Proaktiv, kooperativ und ergebnisorientiert – keine Couchpotato, sondern ein Eroberer
- Du bist ein Reisender in der gemeinsamen Sache – also ein echter Herumtreiber

### **Warum dieser Job bei meinem Kunden**

- Mein Kunde ist nett – und weil das nicht reicht, auch noch innovativ, wachsend und weltweit unterwegs
- Du gestaltest die europäische Vertriebsstrategie – leider nicht allein – denn Erfolg lebt vom Team
- Heute Europa, morgen die ganze .... na ja, dir steht einiges offen

Hilf meinem Kunden dabei, technische Lösungen in ganz Westeuropa zu liefern – wer außer dir könnte das besser? Und dabei hast du vielleicht sogar noch ein bisschen Spaß.

### **Deine Mission, solltest du sie annehmen – bewirb dich jetzt!**

Hast du Fragen? Torsten Vos-Kruszona ist unter +49 (0) 173-2521891 erreichbar – zeig' ihm deine Wortakrobatik.