



Find the best!

Keep the best!

Make the good better!

Vertriebsstarke Kommunikator

Unser Mandant ist einer der Marktführer in Deutschland und gehört zu einem international tätigen, börsennotierten Konzern mit Hauptsitz im europäischen Ausland. Weltweit beschäftigt unser Mandant etwa 400.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in rund 60 Ländern und Regionen, davon sind ca. 20.000 in Deutschland angestellt. Unser Mandant bietet Kunden aller Branchen und Größen spezialisierte Dienstleistungen aus einer Kombination von professioneller Beratung, qualifiziertem Personal, modernster Technik und zuverlässigem Service. Zur Verstärkung in **Ost-Deutschland** suchen wir Sie als:

Business Development Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben umfassen folgende Schwerpunkte:

- ✓ Umsetzung ganzheitlichen Vertriebsstrategie in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (Solution & Commercial, Operative Bereiche, Marketing u.a.)
- ✓ Verantwortung für Wachstum und Neukundengewinnung in Abstimmung mit der Unternehmensstrategie, z.B. mit Fokus auf High Margin Business, insbesondere auf Solution und definierte Verticals, und in Abstimmung mit den Senior Branch Managern
- ✓ Konzeption und Umsetzung eines strategischen Vertriebsplans
- ✓ Proaktive Suche nach Neukunden sowie eigenständige Akquise
- ✓ Unterstützung der Bereiche bei der Entwicklung von Bestandskunden, z.B. Transformation, Solution, Preisverhandlungen, Cross- und Up-Selling (Active Portfoliomanagement)
- ✓ Zusammenarbeit mit anderen Spezialisten und Fachbereichen bei der Erstellung von Angeboten
- ✓ Verantwortlich für die Kalkulation von Angeboten
- ✓ Eigenständige Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen
- ✓ Aktives Networking und Teilnahme an Networking-Events
- ✓ Analyse von Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein und dieser entgegenzuwirken
- ✓ Erstellung regelmäßiger Reports und Präsentationen über Vertriebsleistung, Markttrends und Wettbewerbsanalysen

Idealerweise verfügen Sie über folgende Qualifikationen:

- ✓ Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium
- ✓ Interesse an einer anspruchsvollen Herausforderung und darauf, mit Einsatz und Ideen neue Kunden zu gewinnen und vorhandene weiterzuentwickeln
- ✓ Hohe Auffassungsgabe und Belastbarkeit. Fähigkeit unter Druck hochkomplexe und vielfältige Aufgaben erfolgreich zu managen
- ✓ Problemlösungsfähigkeit
- ✓ Analytisches, strukturiertes, unternehmerisches, zahlen- und menschenorientiertes Vorgehen
- ✓ Vertiefte Kenntnisse in Projekt- und Prozessmanagement
- ✓ Spaß am direkten Kundenkontakt sowie ein charismatisches, verbindliches und diplomatisches Auftreten, auch in arbeitsintensiven Situationen
- ✓ Verhandlungsgeschick und Empathie
- ✓ Integrität und Teamgeist

Wenn Sie diese interessante, abwechslungsreiche und sehr verantwortungsvolle Aufgabe anspricht, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an cv.de@ryberg-consulting.com. Für weitere Informationen stehen wir unter der Telefonnummer +49-6131-240 65-11 sehr gerne zur Verfügung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken sind für uns selbstverständlich.

RYBERG-CONSULTING
Germany
Tanusstraße 67
DE-55118 Mainz
Tel: +49 (0)6131-240 651 0
info.de@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Sweden
Västergatan 20
SE-41313 Göteborg
Tel: +46 (0)31-417 43 0
info.se@ryberg-consulting.com



... makes companies better!

- Ryberg-Consulting ist für Sie der Richtige Partner, wenn Sie den nächsten Karriereschritt machen möchten.
- Ryberg-Consulting ist in allen wichtigen Städten und Wirtschaftsregionen in Deutschland, Österreich, Schweiz und Schweden vertreten.
- Professionalität, Beratung und Diskretion sind für Ryberg-Consulting selbstverständlicher Wegbegleiter in dem Prozess.
- Bewerben Sie sich direkt auf diese Position oder initiativ unter cv.de@ryberg-consulting.com