

Business Development Manager (m/w/d)

Du sprühst vor Überzeugungskraft und wenn es um die beste Lösung für Kunden geht, kann dich nichts aufhalten. Es macht dir Spaß, im Team Kundenpotenziale zu analysieren und diese Potenziale voll mit unserem Leistungsportfolio zu wecken. Du gewinnst gerne und feierst das auch. Dann bist du bei uns genau richtig.

port-neo

Data meets empathy. Weißt du, was das heißt? Nein? Kein Problem. Die Basics sind schnell erklärt: Wir können mit Daten umgehen – Big Data, Analytics, Leadqualifizierung, IT-Infrastruktur, you name it. Und wir brennen für begeisternde Kommunikation, die in Herz und Hirn zündet. Doch dann kommt noch der Faktor X dazu – wir schaffen aus der Verbindung beider Pole etwas, das internationale Kunden erfolgreich und uns glücklich macht. Eine kleine Prise Magie, die schwer zu beschreiben, aber ganz einfach zu spüren ist. Genau dafür sorgen über 120 Mitarbeiter in Stuttgart, Zürich, München, Freiburg und Köln. Und bald auch du?

Das erwartet Dich:

- Du bist der erste Ansprechpartner für Neukundenanfragen und in stetigem Austausch mit Geschäftsführung und dem Head of Business Development
- Du bist maßgeblich für Pitches zuständig, erstellst Präsentationen und hältst sie beim Kunden vor Ort
- Du begleitest die Erstellung von Angeboten und Rahmenverträgen
- Du hast alle Sales Kanäle im Blick und reportest daraus regelmäßig
- Die Operative Durchführung und Mitgestaltung unserer Lead-Aktivitäten (E-Mailings, Website, Telefon, LinkedIn, Events etc.)
- Außerdem bist du mitverantwortlich für den Ausbau der port-neo Geschäftsfelder und des Leistungsportfolios

Das bringst Du mit:

- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten in Wort und Schrift
- Hohe Eigenmotivation und organisatorische Fähigkeiten
- Vertriebliches Verständnis
- (Erste) Erfahrungen in den relevanten Vertriebskanälen (insbes. Inbound Marketing)
- Verständnis für die Umsetzung von Marketing-Aktivitäten
- Lust zu gestalten und dennoch die Vorzüge einer etablierten Digital-Agentur mit verschiedenen Standorten zu genießen
- Für die Teilnahme an Neukunden-Pitches wünschen wir uns ein gewisses Maß an Reisebereitschaft (1-3 Mal pro Monat)

Das darfst Du von uns erwarten:

- Ein motiviertes Team von Strategen, Beratern und Kreativen
- Auf dich abgestimmte Weiterbildungsmöglichkeiten
- Home Office, Flexible Arbeitszeiten und betriebliche Altersvorsorge
- Mitarbeitererevents und ein modernes Arbeitsumfeld
- Sicherheit eines etablierten Online-Unternehmens mit Start-Up Flair
- Kollegiales und freundschaftliches Umfeld
- Extras wie Getränke und Obst sind bei uns selbstverständlich!

Paulina März freut sich auf deine Bewerbung. Am meisten dann, wenn sie mit Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen komplett ist und online über unser Recruitingportal eingeht.

Noch Fragen? Gerne anrufen! +49 (0) 711/123 500-44 oder besuche uns auf www.port-neo.com