



<https://www.endios.de/job/business-development-manager/>

Business Development Manager (m/w/d)

Beschreibung

Seit 2015 bietet endios innovative Lösungen für die Kundenschnittstelle Smartphone an. Mit derzeit über 80 Kunden sind wir der führende Anbieter in Deutschland für SmartCity und SmartEnergy-Apps. endios hat das Medium App zu einer zukunftsfähigen und innovativen Plattformlösung (endios one) weiterentwickelt und löst damit „das Problem der letzten Meile“ in der Kundenbeziehung. Je nach Anforderung stehen Module zur Verbesserung der Kommunikation, Senkung von Kosten oder Steigerung des Produktabsatzes bereit. Als datenfähige und intelligente Plattformlösung ermöglicht endios one, durch die Anbindung an CRM- bzw. Marketing-Cloud-Systeme, eine personalisierte Kundenansprache und damit zielgerichtete Verkaufs- und Marketing-Aktivitäten. endios one ist als Plattform offen für Dritte und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Unser internationales Team ist in den letzten Jahren auf 35 Mitarbeiter gewachsen, die in unserem Office in der Hamburger Altstadt oder digital aus dem Home Office täglich mit voller Leidenschaft zusammenarbeiten.

Das erwartet Dich bei uns:

- Du identifizierst potentielle Kunden und setzt Verkaufsprozesse in Gang.
- Du behältst einen Marktüberblick und identifizierst und analysierst relevante KPIs um konkrete Maßnahmen zur Entwicklung unseres Unternehmens abzuleiten.
- Der Aufbau strategischer Partnerschaften und Kooperationen fällt ebenfalls in Deinen Aufgabenbereich.
- Du schreibst Konzepte mit möglichen Use Cases und arbeitest strategische Ideen aus.
- Du stehst im direkten Kontakt mit unseren Kunden und Partnern.

Dein Background:

- Du hast Dein kaufmännisches oder technisches Studium erfolgreich abgeschlossen.
- Bestenfalls hast du bereits circa drei bis fünf Jahre Berufserfahrung im Bereich Business Development, Partnermanagement und/oder im Bereich Vertrieb, Marketing oder Projektmanagement gesammelt.
- Du verfügst über fundierte Kenntnisse in der Akquisition von Kunden, der KPI-Analyse und in der strategischen Unternehmensentwicklung.
- Du überzeugst uns durch ausgeprägte vertriebliche Fähigkeiten und ein hohes Maß an Konzeptionsstärke.
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und sprichst gutes Englisch.
- Deine Kommunikationsstärke, Blick für das Ganze, Empathie und Begeisterungsfähigkeit kannst Du gewinnbringend einsetzen.
- Durch Dein Organisationstalent und strukturierte Arbeitsweise verlierst Du nie den Überblick.

Arbeitgeber

endios GmbH

Arbeitspensum

Full-time

Start Anstellung

ab sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Arbeitsort

Steckelhorn 11, 20457, Hamburg

Veröffentlichungsdatum

9. November 2020

- Du hast eine Affinität zu technischen Themen und interessierst Dich idealerweise für die Energiebranche? Prima – wir passen perfekt zusammen!

Wir bieten Dir:

- Flexible Arbeitszeiten auf Vertrauensbasis und 30 Tage Urlaub.
- Möglichkeit im Home Office zu arbeiten.
- Ein MacBook auch zur privaten Nutzung.
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.
- Einen starken Teamzusammenhalt, gegenseitige Hilfestellung und gemeinsame Lösungsfindung.
- Die Möglichkeit vom ersten Tag an Verantwortung zu übernehmen und Deinen Karriereweg zu beschreiten.
- Gemeinschaftliche Rituale, wie unseren legendären Pizza Friday, regelmäßige Jours fixes und hoffentlich bald auch wieder Office Partys.
- Zu jeder Zeit leckere Snacks, Obst und Erfrischungen.

Kontakte



Wir freuen uns auf Deine Bewerbung an unser Recruiting Team Katharina und Lea.

jobs@endios.de

[040 – 228 680 221](tel:040-228680221)

[0171 – 3361278](tel:0171-3361278)