

## STELLENANZEIGE VERKAUFSLEITER

Wir sind ein junges, innovatives Unternehmen, das sich auf umfangreiche Dienstleistungen in den Bereichen Zertifizierung, Inspektion, Prüfung und Schulungen spezialisiert hat. Unser Service orientiert sich an höchsten Qualitätsstandards und wir streben danach, unseren Kunden stets erstklassige Lösungen anzubieten. Um unser Wachstum voranzutreiben und unsere Präsenz im internationalen Markt zu stärken, suchen wir einen motivierten und erfahrenen Business Development Manager, der unsere Vision teilt und uns dabei unterstützt, unsere Ziele zu erreichen.

<p><b>UNSERE AKTIVITÄTSFELDER</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualitätsmanagement</li> <li>• Umwelt-/Energiemanagement</li> <li>• Arbeitssicherheit</li> <li>• IT</li> <li>• Automobiltechnik (funktionale Sicherheit, Cyber Security)</li> <li>• Lebensmittelsicherheit/-qualität</li> <li>• Produkt- und Prozesssicherheit</li> <li>• Administration / Unternehmensführung</li> </ul>
<p><b>IHRE AUFGABEN</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifizierung und Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Märkte im In- und Ausland</li> <li>• Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen sowie aktive Betreuung bestehender Kunden</li> <li>• Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Steigerung des Umsatzes und der Marktpräsenz</li> <li>• Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen zur Ableitung von Handlungsempfehlungen</li> <li>• Teilnahme an Messen, Konferenzen und Networking-Veranstaltungen, um das Unternehmensprofil zu stärken und potenzielle Geschäftspartner zu akquirieren</li> <li>• Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung, um eine ganzheitliche und kundenorientierte Strategie sicherzustellen</li> </ul>
<p><b>ANFORDERUNG</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation</li> <li>• Mehrjährige Berufserfahrung im Business Development oder Vertrieb, idealerweise in der Dienstleistungsbranche</li> <li>• Nachweisbare Erfolge im Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen sowie im Erreichen von Umsatzzielen</li> <li>• Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten im internationalen Umfeld</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe Eigenmotivation, Zielorientierung und Teamfähigkeit</li> <li>• Bereitschaft zu internationalen Dienstreise</li> </ul>
<b>WIR BIETEN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eine spannende und herausfordernde Tätigkeit in einem dynamischen Arbeitsumfeld</li> <li>• Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege, die eigenverantwortliches Arbeiten ermöglichen</li> <li>• Attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigen Bonusregelungen</li> <li>• Kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten und individuelle Entwicklungsperspektiven</li> <li>• Die Möglichkeit, aktiv zum Wachstum und Erfolg des Unternehmens beizutragen</li> </ul>
<b>INTERESSIERT?</b>	<p>Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.</p> <p>Wir setzen auf Vielfalt und Chancengleichheit und freuen uns über Bewerbungen aller geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten, unabhängig von Geschlecht, Alter, Herkunft, Religion, Behinderung oder sexueller Orientierung.</p>
<b>GEWÜNSCHTER STARTZEIT</b>	<p><input checked="" type="checkbox"/> Ab sofort</p> <p><input type="checkbox"/> Ab ....</p>