

#FullServiceAgentur
#Medienproduktion
#NewBusinessDevelopment
#RemoteWork
#Deutschlandweit

Leitung Business Development (m/w/d)

Hauptargumente für eine Bewerbung:

- Aufbau und Strukturierung des eigenen Bereiches von Anfang an
- Verantwortung für die Vertriebsstrategie und somit die Geschicke des Unternehmens (derzeit 200 Mitarbeitende)
- hohes Maß an Entscheidungsfreiheit und kurze, flexible Entscheidungswege

Checkliste für Sie:

- ✓ Ich habe heute schon Erfahrung im Bereich Media, Marketing und Vertrieb in größeren Projekten.
- ✓ Ich bringe Agentur- und Mediabranchenkenntnisse mit.
- ✓ Ich habe großes Interesse an aktuellen Entwicklungen und Trends im Bereich Media.

Für ein erstes Gespräch oder weitere Informationen erreichen Sie mich gerne unter **0681-76199-12** oder senden Sie mir eine Nachricht an christoph.glaub@b--p.de

Unser Mandant ist eine wirtschaftlich sehr erfolgreiche, innovative Full-Service-Agentur mit dem Schwerpunkt auf Medienproduktion, die rund 200 Mitarbeitende beschäftigt und in deren Fokus größere mittelständische aber auch Großunternehmen stehen, denen man Agenturleistungen aus einer Hand anbieten kann. Besonderes Augenmerk liegt hier im Bereich der Digitalisierung und im Bereich E-Commerce. Die Agentur, mit mehreren Standorten im Südwesten Deutschlands, möchte zukünftig ihre überregionale Präsenz ausweiten und sucht daher eine fachlich und persönlich überzeugende Leitung (m/w/d) Business Development.

Informationen zur organisatorischen Einbindung der Position:

Sie arbeiten eng mit dem Inhaber zusammen und stehen im stetigen Austausch zu Kollegen der einzelnen Business Units im Sinne des fachlichen Austauschs.

Aufgaben und konkrete Ziele der Position:

- Erstellung einer strategischen Roadmap zum Aufbau und der Pflege von Partnerschaften zu vorab selektierten Top- bzw. Wunsch-Unternehmen
- einheitliche Definition von Vertriebsaktivitäten über alle Kanäle und deren Umsetzung
- Beratung der Wunschkunden und Führen von Vertragsverhandlungen
- Analyse und Dokumentation der Kundenbedürfnisse und Angebot passender Lösungen aus dem eigenen Portfolio bzw. Rückkopplung zu den Fachbereichen der Agentur
- regelmäßiger Kontakt zu den relevanten Entscheidern und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen

Ich freue mich auf Ihre Bewerbung bevorzugt per E-Mail an: christoph.glaub@b--p.de