

Business Development & Sales Manager (m/w/d)

Hey,

wir danken Dir für Dein Interesse an DESKCLOUD. Für uns ist das Team immer wichtiger als einer selbst. Nur mit einem starken Team können wir etwas Großartiges erreichen, das weit über die Vorstellungskraft Vieler hinaus geht. Du teilst diese Werte und bist bereit Teil einer spannenden Reise, hin zu neuen Lebenswerken und Arbeitswelten, zu werden? Dann lass uns gemeinsam das Verständnis von Arbeit neu definieren und die NewWork voranbringen.

Du hast Interesse an:



VERTRIEB?

Die strategische Planung, Organisation und Weiterentwicklung der Vertriebsstruktur macht einen wesentlichen Bestandteil Deines Aufgabenbereiches aus. Hierbei fokussierst Du Dich auf die Akquise von Neukunden sowie die Betreuung von Bestandskunden.



KUNDEN?

Du bist für den Aufbau und die Weiterentwicklung unserer Kundenbeziehungen und Partnerschaften im Innovationsfeld NewWork verantwortlich.



BUSINESS MODEL?

Du hast Spaß daran, neue Geschäftsmodelle zu modellieren und Markteintrittsstrategien mit unseren Partnern zu entwickeln.

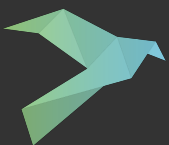


REPORTING?

Du hast die Zahlen hinsichtlich Deiner Projekte im Blick und behältst stets die Unternehmensstrategie im Griff. Regelmäßige Reportings aller Vertriebsaktivitäten sind wichtig.

Du bringst folgende Skills mit:

- ✓ ein abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, Betriebswirtschaft oder einem vergleichbaren Schwerpunkt
- ✓ Know-how im Bereich der Modellierung und dem Aufbau von Geschäftsmodellen
- ✓ Kundenorientierung und souveränes Auftreten
- ✓ unternehmerische und pragmatische Denkweise gepaart mit einer sehr hohen Dienstleistungs- und Lösungskompetenz
- ✓ Teamfähigkeit und Humor



Wir freuen uns auf Dich

Sende uns Deine Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an: hello@desk-cloud.io.