

# (Senior) Business Development Manager (f/d/m)

München | Ab sofort

## Wir...

sind ein unabhängiger Venture Builder, der sich darauf spezialisiert hat neue digitale Geschäftsmodelle sowie Produkte für und mit etablierten Unternehmen zu entwickeln – von der Ideenfindung bis zum Markterfolg. Im Fokus stehen hierbei:

- die Beobachtung und Analyse von Marktpotenzialen und Technologien,
- die Entwicklung von Geschäftsideen sowie deren Verprobung mit potenziellen Kunden und Nutzern,
- die Umsetzung von Ideen (vom Design bis zum finalen Code)
- sowie die Implementierung gemeinsam mit unseren Kunden.

## Der Job.

Als Business Development Manager bist du hauptverantwortlich für die operative Umsetzung sowie strategische Weiterentwicklung unserer Sales-, Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Dabei hast Du sehr viel Gestaltungsfreiraum und übernimmst folgende Aufgaben:

- Du steuerst und verantwortest den gesamten Sales Funnel, von den ersten Vertriebsgesprächen, über das Lead-Management bis hin zur Neukundenakquise.
- Du leitest das Business Development Team und verstehst es die Stärken der jeweiligen Teammitglieder einzusetzen.
- Du identifizierst und testest regelmäßig neue Vertriebskanäle (z.B. Kooperationen), Tools (z.B. LinkedIn Lead Generation) und Maßnahmen (z.B. Outbound Automation Tools) zur Generierung neuer Leads.
- Du sammelst Erkenntnisse zu Sales & Marketing Maßnahmen, Zielgruppen, Branchen, o.Ä. und leitest zusammen mit der Geschäftsführung Rückschlüsse zur operativen und strategischen Weiterentwicklung von Bitrock ab.
- Du verwendest die gewonnen Erkenntnisse, um das Bitrock Offering und Sales-spezifische Partnerschaften weiterzuentwickeln und kontinuierlich anzupassen.
- Du steuerst die Erstellung relevanter Inhalte für Sales & Marketing Kampagnen (z.B. Blogbeiträge, Posts, Whitepaper).
- Du koordinierst unterstützende digitale Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen (z.B. SEA, SEO) und setzt diese eigenverantwortlich, im Team oder mit externen Partnern um.

- Du bist verantwortlich für die Umsetzung einer Omni-Channel-Strategie und setzt das dir zu Verfügung stehende Business Development Budget zielgerichtet für die Erreichung dieser Ziele ein.
- Du bist zentraler Ansprechpartner für alle Sales & Marketing Themen, sowohl intern als auch für externe Partner.

## Du...

hast eine Leidenschaft für die vielfältige Sales Welt sowie für digitale Produkte und bringst darüber hinaus folgende Dinge mit:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in Wirtschafts-, Kommunikations-, oder Medienwissenschaften, o.Ä.
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertriebsumfeld von B2B-Dienstleistungen, Business Development, o.Ä.
- Erste Erfahrung in der Konzeptionalisierung, Steuerung oder Umsetzung gängiger digitaler Marketing Maßnahmen.
- Idealerweise erste Erfahrung mit gängigen CRM Tools (z.B. Pipedrive, HubSpot) sowie mit gängigen Marketing Tools (z.B. Google Ads, Facebook Ads).
- Viel Eigeninitiative und Freude neue Tools auszuprobieren, Deine Ideen zu verwirklichen und zukünftig in eine Führungsrolle zu wachsen.
- Eine ausgewogene Balance zwischen Pragmatismus und Qualitätsbewusstsein.
- Selbstbewusstes Auftreten, ein gutes emotionales Gespür sowie ausgezeichnete Koordinations- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Idealerweise Erfahrung in der Kommunikation mit C-Level oder mittlerem Management.
- Du hast kein Problem in der Isar (bei 15°C) mit Deinem Team gegen den Strom zu schwimmen ;)
- Hervorragende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.

## Warum Bitrock?

- Du bist Teil eines grandiosen Teams (und genießt feinen Kaffee ☺).
- Du findest beste Entwicklungsmöglichkeiten unter anderem durch die direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen GründerInnen, EntwicklerInnen, ManagerInnen und ehemaligen BeraternInnen von McKinsey und BCG vor.
- Du hast sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten mit entsprechender Verantwortung, kannst Bitrock aktiv mitgestalten und entsprechend mitwachsen.
- Du profitierst von unserem entspannten und herzlichen Arbeitsklima mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungsprozessen.

**Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen!**

Schicke diese bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an [jobs@bitrock.partners](mailto:jobs@bitrock.partners).