

Business Development Manager (m/f/d)

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 ManagerIn hast Du viel Gestaltungsfreiraum und bist hauptverantwortlich für die operative Umsetzung sowie strategische Weiterentwicklung ausgewählter Sales-, Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Dabei übernimmst Du folgende Aufgaben:

- Du übernimmst die Steuerung und operative Verantwortung für den gesamten Sales Funnel - von der Neukundenakquise, über das Lead-Management, bis hin zu ersten Sales Gesprächen.
- Du identifizierst und testest regelmäßig neue Sales Kanäle (z.B. Kooperationen), Tools (LinkedIn Lead Generation) und Maßnahmen (z.B. Direct Outbound E-Mail) zur Generierung neuer Leads.
- Du sammelst Erkenntnisse zu Sales Maßnahmen, Zielgruppen, Branchen, o.ä. und leitest zusammen mit der Geschäftsführung Rückschlüsse zur operativen und strategischen Weiterentwicklung ab.
- Du koordinierst unterstützende digitale Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen (z.B. SEA, SEO) und setzt diese selbstständig, im Team, oder zusammen mit externen Partnern um.
- Du koordinierst die Erstellung von relevanten Inhalten für Sales oder Marketing Kampagnen (z.B. Blogeinträge, Social Media Posts, Whitepaper).

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 Vertrieb von B2B Dienstleistungen.
- Erste Erfahrung in der Konzeptionalisierung, Steuerung oder Umsetzung der gängigen digitalen Marketing Maßnahmen.
- Idealerweise erste Erfahrung mit gängigen CRM Tools (z.B. Pipedrive, HubSpot) sowie mit gängigen Marketing Tools (z.B. Google Ad Manager, Facebook Ad Manager).
- Viel Eigeninitiative und Freude neue Tools auszuprobieren, Deine Ideen zu verwirklichen und zukünftig in eine Führungsrolle zu wachsen.
- Fingerspitzengefühl zwischen Pragmatismus bei komplexen Aufgabenstellungen und entsprechendem Qualitätsbewusstsein.
- Selbstbewusstes Auftreten, ein gutes emotionales Gespür sowie ausgezeichnete Koordinations- und Kommunikationsfähigkeiten.
- Idealerweise Erfahrung in der Kommunikation mit C-Level oder 2nd Level Management.
- Hervorragende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.

Warum Bitrock?

- Du bist Teil eines grandiosen Teams (und genießt hervorragenden Kaffee ☺).
- Durch die direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Gründern, Entwicklern, Managern und ehemaligen Beratern von McKinsey und BCG findest du beste Entwicklungsmöglichkeiten vor.
- Du hast sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten mit entsprechender Verantwortung, kannst Bitrock aktiv mitgestalten und entsprechend mitwachsen.
- Dabei legen wir alle viel Wert auf ein entspanntes Arbeitsklima mit flachen Hierarchien, schnellen Entscheidungsprozessen sowie transparenten und herzlichen Umgang.

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen!

Schicke diese bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an jobs@bitrock.partners.