

Business Development Associate für industrielles Virtual-Reality Startup

FIRMA: realworld-one.com, gegründet 2017, 230+ Angestellte; Spinoff des IKA (Mittelständisches Unternehmen für Laboreinrichtungen)

DEMO VIDEO: <https://www.youtube.com/watch?v=9xIMq6rU2Zk>

GESUCHT: Kommunikative Praktikanten (3-6 Monate) ODER Vollzeitangestellte

AKTUELLE SITUATION: 50+ Enterprise Kunden, Hyper-Growth Wachstum, Verdopplung der Mitarbeiterzahl für 2021 sowie 2022 vorgesehen, auf gutem Weg das €100M Umsatzziel in 3-4 Jahren zu knacken #soon-icorn

PRODUKT: Industrielle Enterprise VR-Plattform für Sales & Marketing (virtuelle Showrooms & Produktdemos), Training (virtuelle Produktschulungen), Collaboration + R&D (virtuelle Zusammenarbeit) und Service & Support (AR vor Ort)

KULTUR: Junges, ambitioniertes und dynamisches Team (Durchschnittsalter ~ 29), schnelle Entscheidungswege sowie Industrie Expertise. Spannende Mischung aus Startup Mentalität & mittelständischer Sicherheit & Werte

ZIELKUNDEN: Enterprise & Mittelstand innerhalb der Industrie, insbesondere Pharma/Life Sciences (Analytics & Diagnostics), Chemicals, Manufacturing & Plant Engineering

MARKT: Der VR/AR Markt zeigt bereits großes Potential & wächst stetig. Corona-beschleunigter Markt mit starkem Commitment von Top Unternehmen

ORT: Berlin oder Freiburg

WACHSTUMSPOTENZIAL: Schnell wachsender Markt & Firma (Mitarbeiterziel für 2021: 300 FTE) mit vielen Möglichkeiten für berufliche Weiterentwicklung

AUFGABE: Der Fokus liegt auf der proaktiven Recherche von potentiellen Firmen und Ansprechpartnern, sowie dem Erstkontakt über Email, Telefon, LinkedIn und persönlich vor Ort (national & international).

WARUM BDA?: Als BDA hast Du einen direkten & messbaren Einfluss auf den Erfolg der Firma. Du erhältst ein gutes Gespür und Verständnis für Maßnahmen, die das Geschäft und den Vertrieb antreibt - das Herzblut jedes Unternehmens. Du entwickelst Kommunikationsfähigkeiten und eine mentale Stärke, die das Wachstum der Vertriebsprofis

beschleunigt sowie eine solide Grundlage für jegliche Berufe, bei der Kommunikation eine zentrale Rolle spielt.

WARUM RW1?: Du lernst und arbeitest direkt mit einem Elite Sales Team aus leistungsstarken, jungen Vertriebsexperten (u.a. einige erfolgreiche Ex-Heads of Sales aus namhaften Organisationen). Aufgrund des rasanten Unternehmenswachstums ergeben sich Möglichkeiten für einen schnellen Karriereaufstieg (Leadership Track oder Expert Track), sowie ein Teil des Internationalisierungsprozesses zu werden (Aufbau des US amerikanischen Marktes). Zudem gibt es für Dich die Möglichkeit ein Netzwerk von einflussreichen Entscheidungsträgern der Top-Industrieunternehmen aufzubauen und gleichzeitig ein Experte in einem spannenden und hochmodernen Bereich der industriellen Virtual-Reality-Lösungen zu werden.

NÄCHSTER SCHRITT: Trage Dich bei Interesse [hier](#) für ein kurzes erstes Kennenlernen ein um mehr über die Stelle und Firma zu erfahren.