



Junior Business Development Manager (m/w/d) in einem StartUp in Hamburg



StartUp



Business
Development



Hamburg &
remote



Teamwork



Attraktives
Gehalt

Echte Mitgestaltung, schnelle Entwicklung und natürlich Spaß an der Arbeit...

Als Junior Business Development Manager/in hast Du eine zentrale Rolle in unserem BizDev-Team und trägst wesentlich zum Wachstum unseres Unternehmens bei. Hochmotiviert und eigenverantwortlich erschließt Du neue Kontakte, generierst Deals und pflegst bestehende Kundenbeziehungen. Dabei hast Du es mit anspruchsvollen Kunden auf Führungsebene aus dem Beratungs-, Private Equity- und Corporate-Segment zu tun. Der Aufbau individueller Kundenbeziehungen macht Dir Spaß. Du bist empathisch, verlässlich und aufgeschlossen und entwickelst ein ernsthaftes Interesse an den Herausforderungen Deiner Kunden.

Du bist Teil eines schnell expandierenden Unternehmens und stehst im engen Austausch mit der Geschäftsführung. Mit Deinen Kollegen agierst Du als Team und arbeitest Hand in Hand mit anderen Abteilungen. Business Development ist mehr als Sales. Du denkst strategisch, hegst und pflegst die Customer Journey, kümmerst Dich um neue Funnels und Kanäle und bist ein Freund steter Optimierungen und Effizienzsteigerungen.

Deine Aufgaben

- Per Mail, Telefon und LinkedIn baust Du neue Kundenbeziehungen auf und bearbeitest Deine Deals individuell und konsequent
- Key Account-Pflege schreibst Du groß und kümmerst Dich regelmäßig um Prospects, Leads und Bestandskunden
- Unser CRM und weitere Sales-Tools nutzt Du gerne und intensiv, hältst alle Deals effizient im Blick und hast ein Auge für kontinuierliche Verbesserungen
- Prospecting, Markt- und Lead-Recherchen gehören ebenfalls zu Deinen Aufgaben
- Du baust umfassende Produktkenntnisse von Falcon und unseren begleitenden Customer Success-Leistungen auf und vertiefst diese stetig
- Last, but not least: „Das Leben ist kein Ponyhof“ ...von gelegentlichen Misserfolgen und Rückschlägen lässt Du Dich nicht unterkriegen (und natürlich bist Du dabei auch nie allein)
- Du kannst Prioritäten setzen, mehrere Projekte verwalten und Zeitpläne einhalten
- Deutsch beherrscht Du ausgezeichnet in Wort und Schrift, Dein Englisch ist verhandlungssicher

Weitere Pluspunkte

- Wir sind digital und nutzen Pipedrive, Slack, Trello und vieles mehr, das sollte Dir gefallen und etwas sagen
- Beratungs-, Finanz- und Projektmanagement Know-How können ein wesentlicher Vorteil sein
- Interesse an Wirtschaft, Unternehmen, Strategie und Transformation finden wir klasse – unsere Kunden sicher auch

Unser Angebot

- In unserem Office im Herzen Hamburgs, erwarten Dich ein agiles Arbeitsumfeld, großartige Kollegen und echte Mitgestaltung
- Wir arbeiten flexibel! Wenn Du lieber mal im Homeoffice bist oder gelegentlich von ganz woanders arbeiten möchtest, finden wir dafür eine pragmatische Lösung.
- Teamevents und eine Menge Spaß neben der Arbeit sind auch mit im Paket
- Für Dein leibliches Wohl ist mit Kaffee, Obst und Snacks gesorgt

Was Du mitbringen solltest

- Du hast einen relevanten BA/MA-Abschluss, bist kurz davor oder hast eine gleichwertige Berufserfahrung
- Du besitzt ausgezeichnete Beziehungsmanagement- und Kommunikationsfähigkeiten
- Du denkst strategisch, analytisch - gern auch mal "outside the box"
- Du verfügst über gute Zeitmanagement-Skills und kommunizierst sowohl mündlich als auch schriftlich klar und verbindlich

Wir würden Dich nur zu gerne bei uns sehen und freuen uns auf Deine Bewerbung!
Bitte sende alle Informationen, die Du für relevant hältst, an jobs@nordantech.com.
Dein Ansprechpartner ist Christian Kuhs.

