



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (m/w/d)

Für unseren **Standort Düsseldorf** suchen wir einen Business Development Manager (m/w/d).

DEINE AUFGABEN

- Du verantwortest die telefonische und schriftliche Akquise neuer Klienten und sorgst in enger Zusammenarbeit mit unseren Sales Consultants für eine nachhaltige Kundenbeziehung
- Du ermittelst die Personalbedarfe unserer Kunden und unterstützt unsere Sales Consultants in den laufenden Recruitingprozessen
- Du stehst unseren Kunden telefonisch, schriftlich und persönlich in jeder Hinsicht zur Seite, um etwaige Anliegen bestmöglich zu betreuen und maßgeschneiderte Lösungen zu finden
- Deine Kommunikationsstärke stellst du durch deinen täglichen Umgang mit verschiedensten Persönlichkeiten unter Beweis und verstehst es als Selbstverständlichkeit mit Entscheidungsträgern fachliche Gespräche zu führen
- Tägliche Meetings runden deinen Arbeitsalltag ab

DEIN ANFORDERUNGSPROFIL

- Du konntest bereits Erfahrungen im kaufmännischen Umfeld/Vertrieb sammeln und eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein Bachelorstudium in diesem Bereich runden dein Profil ab
- Idealerweise verfügst du bereits über Berufserfahrung als Account oder Business Development Manager oder in der administrativen Betreuung von Geschäftskunden
- Als Teamplayer überzeugst du mit deiner Persönlichkeit und Kommunikationsstärke
- Kommunikationsstärke sowie Präsentationssicherheit zählen zu deinen Stärken
- Deine strukturierte, eigenständige und zielgerichtete Arbeitsweise zeichnet dich aus und hilft dir schnell Verantwortung zu übernehmen
- Du bist bereit für den nächsten Schritt und möchtest dein volles Potenzial in einem fördernden und fordernden Umfeld entfalten

DEINE BENEFITS

- **Attraktives Vergütungspaket:** Wir bieten dir ein attraktives Gehaltspaket.
- **Incentive Reisen:** Thailand, Ibiza, Dubai? Wir arbeiten hart, feiern aber auch gerne. Unser Erfolg wird auf unseren internationalen Incentive Reisen gebührend gefeiert. → Nach Corona 😊
- **Aufstiegsmöglichkeiten:** Bei uns hast du großartige Aufstiegsmöglichkeiten und einen transparenten Karriereplan.
- **Teamwork:** Wir bieten dir ein junges, dynamisches Arbeitsumfeld mit freundlicher Atmosphäre und einem ausgeprägten Teamwork, auch im Homeoffice.
- **Training und Entwicklung:** Wir möchten dich als Mitarbeiter langfristig entwickeln. Deshalb bieten wir dir ein fundiertes Onboarding mit unserem Sales Coach & regelmäßigen Trainings.
- **Und Außerdem:** Besonderes Einsatz zählt sich aus. Erreichst du dein Tagesziel, übernehmen wir am Folgetag die Kosten für dein Frühstück, Mittag- oder Abendessen.

DEIN KONTAKT

Sebastian Knuth – Luca Lizzy Esser - HR Team / Elliott Browne / Oststraße 10 / 40211 Düsseldorf / Tel: +49 (0) 211 97630862

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann melde dich via WhatsApp (+49 152 54560623), Instagram (elliottbrowne_duesseldorf) oder klassisch via Mail karriere@elliottbrowne.com