

Business Development Manager Retail & Digital Services DACH (gn) 25/2521

Unser Mandant ist ein europäisch geprägtes Technologieunternehmen mit klarem gesellschaftlichem Auftrag: Kindern einen sicheren Einstieg in die digitale Welt zu ermöglichen – und dabei ein gesundes Gleichgewicht zwischen Technologie und Bewegung zu fördern. Das Unternehmen bietet ein innovatives Portfolio vernetzter Produkte und digitaler Services, das Familien verbindet und Kindern gleichzeitig pädagogisch wertvolle Erlebnisse ermöglicht. Mit internationaler Präsenz – u. a. in Zentraleuropa, Skandinavien und Nordamerika – sowie mehreren patentierten Eigenentwicklungen zählt unser Mandant zu den Vorreitern seiner Branche. Rund 100 Mitarbeitende arbeiten gemeinsam an einer wachstumsstarken Zukunft – getragen von einer modernen, teamorientierten Unternehmenskultur mit skandinavischer Prägung.

Stellenbeschreibung:

Sie gestalten maßgeblich die Weiterentwicklung unserer Fachhandelslandschaft – mit klarer Verantwortung für die operative Exzellenz in Vertrieb, Hardware- und Cardware-Prozessen sowie einer durchgängigen, kundenorientierten Customer Journey in der DACH Region.

- Vertrieb & Geschäftsausbau: Sie entwickeln unsere Vertriebsaktivitäten strategisch weiter, identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten und erschließen neue Partner und Märkte im DACH-Raum.
- Kundenbetreuung: Sie betreuen und entwickeln bestehende Key Accounts, führen Vertragsverhandlungen und bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf.
- Marktentwicklung: Sie analysieren Markttrends und Wettbewerbsumfeld, leiten Handlungsstrategien ab und arbeiten eng mit Produktmanagement und Technik zusammen.
- Projektverantwortung: Sie koordinieren Kundenprojekte intern, stellen die Umsetzung sicher und begleiten die Einführung neuer Services.
- Repräsentation: Sie vertreten das Unternehmen bei Kunden, auf Messen und Branchenevents – national und international.

Qualifikation:

- Kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium.
- Idealerweise mehrjährige Erfahrung in der Mobilfunkbranche, bei einem MVNO, Netzbetreiber, Distributor - oder digitalen Dienstleistungsumfeld.
- Nachgewiesene Kompetenz in der Kundenakquise sowie im Key Account Management.
- Technisches Grundverständnis für digitale Produkte und vernetzbare Services.
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Abschlussstärke und strategischem Denken.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region und gelegentlich international.

Geboten wird:

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselposition mit viel Gestaltungsspielraum.
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine wertschätzende Unternehmenskultur.
- Flexibles Arbeiten mit hybriden Modellen.

- Einen modernen Arbeitsplatz in zentraler Lage (Hamburg Innenstadt).

Kontakt

Wenn Sie an dieser Herausforderung interessiert sind, freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit, bitte an:

Hans-Joachim Gruneck – SWISSCONSULT-Partner

Tel.: +49 211 17607640

Mobil: +49 175 4040441

Mail: gruneck@swissconsult.org

Ihre Daten werden wir nach der EUDSGVO selbstverständlich vertraulich behandeln.

Wir freuen uns auf Sie!