

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Zug (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifizierung und Gewinnung neuer Distributoren, Einzelhändler, Marktplätze und Handelspartner in europäischen Märkten und Segmenten
- Verhandlungsführung, Erstellung von Angeboten und Vertragsabschluss
- Analyse des Marktpotenzials und der Wachstumschancen, Beschaffung und Auswertung von Verkaufsdaten aus europäischen Märkten
- Identifizierung von Schwerpunktmärkten und -segmenten
- Steuerung der Markenpositionierung und Preisgestaltung auf Category-Manager-Ebene
- Analyse von Leistung und Rentabilität sowie Überwachung der Erreichung von Umsatzzielen und Rentabilitätskennzahlen
- Erstellung von Analysen zu Umsatz- und Marktentwicklung
- Einführung neuer Produkte auf europäischen Märkten und Auswahl des optimalen Zeitpunkts für die Produkteinführung

Was Sie ausmacht:

- Hochschulabschluss in Marketing, Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft oder verwandten Fachbereichen
- Mindestens 3-4 Jahre Berufserfahrung
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Geschäftsentwicklung in den Bereichen Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte
- Erfahrung bei der Suche nach und Einbindung von Partnern, der Führung von Verhandlungen und dem Abschluss von Verträgen auf dem europäischen Markt
- Verständnis der Vertriebsprinzipien, Vertriebskanäle und Partnerschaftsmodelle
- Fähigkeit, auf Category-Manager-Ebene mit Preisgestaltung, Margen und Rentabilitätsanalysen zu arbeiten
- Kenntnisse in Marktanalyse, Umgang mit Vertriebsdaten und Vertriebsplanung
- Sicherer Umgang mit MS Excel und PowerPoint
- Flüssende Englischkenntnisse auf professionellem Niveau
- Flüssende Deutschkenntnisse
- Kenntnisse weiterer europäischer Sprachen von Vorteil
- Proaktive und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Analytisches Denken und systematische Arbeitsweise
- Ausgeprägte Verhandlungsfähigkeiten und Fähigkeit, langfristige Partnerschaften aufzubauen

- Selbstständigkeit und Eigeninitiative in der Vertriebsentwicklung
- Fähigkeit, in einem dynamischen internationalen Umfeld effektiv zu arbeiten

Was diese Stelle ausmacht:

- Unbefristete Festanstellung
- Wettbewerbsfähiges Gehalt und Leistungsprämien
- Zusammenarbeit mit bekannten internationalen und hauseigenen Marken
- Mitgestaltung der Entwicklung des Produktportfolios und der Geschäftsergebnisse des Unternehmens
- Berufliche Weiterentwicklung und Mitarbeit an internationalen Projekten
- Freundliches Team und modernes Arbeitsumfeld