

Business Development Manager (m/w/d)

City: Frankfurt / Munich
Role: BUL-SUL-PC

Recruiter name: Pallmann Christina (ERNI)
Recruiter email: christina.pallmann@erni.ch

Description

Seit 25 Jahren beraten und unterstützen wir Unternehmen in Innovation und Technologie mit dem Ziel, die unternehmerische Leistungsfähigkeit unserer Kunden zu steigern und damit den Weg ins digitale Morgen zu ebnen. Ein von schweizerischen Werten geprägter Mindset ist der Schlüssel zu unserem Erfolg in einem globalen Markt. Wir wollen, dass unsere Kunden effektiver und innovativer sind. Gemeinsam erreichen wir hochgesteckte Ziele, weil wir auf partnerschaftliche Zusammenarbeit setzen. Wir gestalten Prozesse so einfach und smart wie möglich – mit rund 800 Mitarbeitenden an 15 Standorten in 6 Ländern. Als junger Standort der ERNI-Gruppe greifen wir in Deutschland auf unser internationales Netzwerk an Spezialisten und Ressourcen zurück, agieren als agiles Team wie ein Startup am Markt und bauen unsere eigenen Kundenbeziehungen auf und aus.

Responsibilities

Was dich bei uns erwartet:

- Du bist für die Entwicklung und den erfolgreichen Vertrieb von Dienstleistungen und Lösungen von ERNI verantwortlich und bist dabei aktiver Teil unseres Führungsteams in Deutschland
- Du identifizierst, gewinnst und entwickelst Neukunden in den Bereichen Gesundheit, Medizintechnik und Maschinenbau und hilfst uns so weiter zu wachsen
- Du überzeugst Kunden durch dein tiefgehendes Verständnis der Themen Digitalisierung, IoT und Industrie 4.0 in den für uns relevanten Branchen
- Du erkennst die Marktbedürfnisse in den betreffenden Bereichen und treibst die Weiterentwicklung unseres Portfolios voran
- Du handelst als Business-Strategie, vorausschauend und mit Blick auf das Gesamtpotential am Markt und behältst dabei aktuelle Branchentrends stets im Auge
- Du pflegst das Account Management wichtiger Kunden
- Du agierst als Ideengeber für unsere Kunden und als Sparringpartner für deine Kollegen

Job requirements

Wer zu uns passt:

- Du weist mind. 5 Jahre Erfahrung im Bereich Business Development / Sales von Dienstleistungen und individuellen Softwarelösungen in den Bereichen Medizintechnik, Gesundheitswesen und/ oder Maschinenbau auf

-
- Du hast eine hohe Affinität zu Technologie, IT, Software und Business Consulting
 - Du verfügst über umfangreiche Erfahrung in der Erarbeitung und Umsetzung erfolgreicher Marketing- und Verkaufsstrategien
 - Du kannst Kundenbedürfnisse sehr gut einschätzen und zeigst Kreativität in der Konkretisierung von Kundenanfragen
 - Du verfügst über ein umfangreiches Netzwerk in den Bereichen Gesundheit, Medizintechnik und/ oder Maschinenbau und verstehst dieses auch zu pflegen
 - Du wirkst sicher und überzeugend auch auf C-Level
 - Du verfügst über ein abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Informatik oder einem naturwissenschaftlich-technischen Zweig und sprichst sehr gut Deutsch und Englisch

Benefits

Was wir dir bieten:

- Teamorientierte und wertschätzende Firmenkultur, in der du deine Kompetenzen und Persönlichkeit einbringen und weiterentwickeln kannst
- Abwechslungsreiche Aufgabengebiete und innovative Themen gepaart mit den neusten Technologien
- Direkten Kundenkontakt, aber auch die Möglichkeit oft remote zu arbeiten
- Sehr gute Weiterentwicklungsmöglichkeiten mit deiner persönlichen Career-Map und einem Mentoringprogramm
- Aktiver und offener Austausch im internationalen ERNI Technologienetzwerk mit Development Days & Community Meetings

Dein direkter Weg zu uns: Schicke einfach deinen Lebenslauf mit möglichem Startdatum an: christina.pallmann@erni.ch. Fragen zur Stelle oder zum Bewerbungsprozess beantwortet dir ebenfalls Christina. Lebe deine Leidenschaft für IT, werde Teil unseres Teams!