

Erfolg entsteht im WIR - als **Personaldienstleister** helfen wir Menschen bei der Erklömmung der nächsten Stufe auf der Karriereleiter – **individuell, persönlich, kompetent und per Direktvermittlung!** Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und bundesweiten Vernetzung sind wir ein wichtiger **Rekrutierungspartner** für viele Unternehmen. Unser Anliegen ist es, für Dich einen Arbeitgeber zu finden, der **zu Dir passt und Dir Entwicklungsperspektiven bietet**.

Sei bereit für den nächsten Schritt Deiner Karriere!

Business Development Manager (m/w/d) Direktvermittlung

(20657)

 Standort: Karlsruhe (Baden)  Anstellungsart(en): Vollzeit

Du bist auf der Suche nach neuen Herausforderungen als **Business Development Manager (m/w/d)**?

Dann haben wir den richtigen Job für Dich!

Denn wir suchen genau Dich als **Business Development Manager (m/w/d) in Karlsruhe** für ein sehr erfolgreiches und mittelständisches Handelsunternehmen mit rund 300 Mitarbeitern. Die Kernkompetenz liegt im Handel mit chemischen Produkten, die für nationale und internationale Kunden von Bedeutung sind.

Zu besetzen ab sofort in **Vollzeit** und im Rahmen einer **Personalvermittlung**.

Deine Aufgaben

- **Analyse:**
- Analysieren möglicher Geschäftspotentiale bestehender und zukünftiger Produkte und Dienstleistungen für Kundensegmente
- Unterstützung bei der Erarbeitung eines Produkt-Zielkunden-Portfolios
- Erarbeitung einer durchdachten Business-Development-Strategie zur Zielmarkt-Erschließung
- **Teamwork:**
- Vertreter der Kunden im Unternehmen und somit enge und proaktive Zusammenarbeit mit allen Schnittstellenpartnern im Unternehmen (Produktmanagement, Produktion, Logistik, Marketing, etc.)
- **Vertriebserfolg:**
- Verantwortung des Launchs von Neuprodukten, Neukundengewinnung in den definierten Kundensegmenten, Entwicklung der Neukunden bis zur Übergabe an den Vertriebsaußendienst

Das bringst Du mit

- Unsere Vision – Supporting Science Improving Lives - spricht Sie zu 100% an
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Naturwissenschaften, idealerweise mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation
- 3-5 Jahre Berufserfahrung und nachweisbare Erfolge im Business Development, bevorzugt mit Fokus auf Kunden der Chemisch-Pharmazeutischen Industrie und Diagnostik, idealerweise auch im internationalen Kontext
- Selbständiges strukturiertes und prozessorientiertes Agieren mit der Fähigkeit, sich schnell in veränderte Umgebungen einzuarbeiten
- Ausgeprägte Kommunikationskompetenz
- Englisch und Deutsch fließend in Wort und Schrift
- Gültiger PKW Führerschein
- Reisebereitschaft von ca. 5-10 Tagen pro Monat, teilweise auch international

Wir bieten Dir

- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Übertarifliche Vergütung
- Wohnortnahe Einsätze
- Weihnachts- und Urlaubsgeld
- Persönliche Betreuung vor Ort
- Einkaufsvorteile bei vielen Firmen (Corporate Benefits)

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung als **Business Development Manager (m/w/d) in Karlsruhe!** Uns geht es um Dein Können, deshalb verzichten wir ab sofort auf ein Anschreiben – Dein Lebenslauf genügt. Du hast noch Fragen? Melde Dich gerne bei uns!

Abteilung(en): Chemie

Art(en) des Personalbedarfs: Personalvermittlung