Business Development Manager (m/w/d) | Digitale Flotten- & Werkstattplattform

(446)

Standort: Duisburg Anstellungsart(en): Vollzeit Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche
Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Übernehmen Sie eine Schlüsselrolle im europäischen Marktaufbau!

Im Auftrag unseres Mandanten suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit Drive für den Aufbau des deutschen Markts.

Unser Mandant ist ein international tätiges Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Amsterdam. In den Niederlanden hat das Unternehmen bereits erfolgreich eine digitale Plattform für die Optimierung von Wartungs- und Reparaturprozessen im Transportwesen eingeführt. Die Lösung vernetzt Flottenbetreiber mit Werkstätten, schafft digitale Transparenz über Serviceprozesse, reduziert Ausfallzeiten und bringt Effizienz dorthin, wo sie dringend gebraucht wird. Der nächste große Schritt steht nun an: der Aufbau des deutschen Marktes – mit Ihnen im Lead.

Ihre Mission im Unternehmen:

Als Business Development Manager – Deutschland übernehmen Sie eine führende Rolle bei der Umsetzung der Plattform in der Praxis. Es handelt sich um eine praxisorientierte, kundenorientierte Position mit Fokus auf der operativen Umsetzung. Sie sind unterwegs, treffen Partner, leiten Workshops, lösen reale Probleme und setzen Partnerbedürfnisse in konkrete Ergebnisse um.

Diese Position ist ideal für alle, die aus der Strategie- oder Managementberatung in ein Scale-up-Umfeld mit echter Eigenverantwortung und Einfluss wechseln möchten.

Ihre Rolle - mit Verantwortung und Wirkung

• Leitung der Einführung der Plattform in Nordrhein-Westfalen: Identifizierung, Onboarding und Pflege von Beziehungen zu Flottenbetreibern und Werkstattpartnern
• Durchführung persönlicher Standortbesuche und Workshops, um Arbeitsabläufe und Problemstellen zu verstehen und Partner bei der Integration der Plattform in den Alltag zu unterstützen
• Effektive Kommunikation mit Stakeholdern – von Werkstattmechanikern bis hin zu Führungskräften im gewerblichen Flottenmanagement
• Teilnahme an Vertriebsmeetings zur Unterstützung von Partnerakquise, Produktausrichtung und Onboarding-Gesprächen
• Umsetzung von Partnerfeedback in strukturierte User Stories und Geschäftsanforderungen zur Verbesserung der Produkt-Roadmap
• Unterstützung von Go-to-Market-Aktivitäten (Produktdemos, Enablement und Kommunikation) bei Einführung neuer Funktionen oder Onboarding
• Nutzung von Tools wie HubSpot, Miro und Monday.com zur Verfolgung des Engagements, Verwaltung von Rollouts und Koordination funktionsübergreifender Arbeitsabläufe
• Zusammenarbeit mit internen Stakeholdern (Produkt, Kundenerfolg, Betrieb) zur Verbesserung der Benutzererfahrung und -akzeptanz
• Überwachung von KPIs zu Partnerleistung und -zufriedenheit sowie Identifizierung von Verbesserungsbereichen

Ihr Hintergrund, der begeistert

• Erfahrung im Business Development, operativem Vertrieb oder Projektumfeld, idealerweise mit Bezug zu Transport, Logistik, Werkstattprozessen oder Flottenmanagement
• Alternativ: Erfahrung in einem Tech-Unternehmen, SaaS-Umfeld oder in einer Digitalagentur, mit hoher Eigenverantwortung und direktem Kundenkontakt
• Sicheres, überzeugendes Auftreten gegenüber B2B-Kunden, insbesondere im operativen und technischen Umfeld – Sie können sich sowohl mit Werkstattmeistern als auch mit Fuhrparkleitern und Entscheider:innen auf Augenhöhe austauschen
• Routine im Umgang mit digitalen Tools wie HubSpot, Miro und Monday.com – oder vergleichbaren Systemen. Sie bringen die Fähigkeit mit, sich schnell und eigenständig in digitale Plattformen einzuarbeiten und diese professionell im Alltag zu nutzen
• Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift – beides wird regelmäßig im Kundenkontakt und in der internationalen Zusammenarbeit benötigt
• Strukturierte, proaktive Arbeitsweise mit unternehmerischem Mindset – Sie bauen aktiv Prozesse auf, gestalten Strukturen mit und treiben den deutschen Markteintritt operativ voran
• Hohe Reisebereitschaft innerhalb des nördlichen NRW, insbesondere im Raum Osnabrück, Münster und Umgebung, gelegentlich Präsenz im Headquarter in Amsterdam

Ihre Vorteile im internationalen Tech-Unternehmen

• Eine Schlüsselrolle mit Sichtbarkeit und Verantwortung
• Ein attraktives Gehaltspaket, das der strategischen Bedeutung Ihrer Rolle gerecht wird
• Hybrides und flexibles Arbeitsmodell mit Fokus auf Kundeninteraktion
• Wahlweise Mac- oder Windows-Laptop
• Ein kollaboratives und internationales Arbeitsumfeld in Deutschland und den Niederlanden
• Eine einzigartige Chance für den Übergang von der Beratung in die operative Umsetzung und das Wachstum

Ihr Einstieg in ein europäisches Erfolgsprojekt

Wenn Sie mit Ihrer Erfahrung etwas bewegen und den deutschen Markteintritt aktiv gestalten möchten, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme – und darauf, gemeinsam mit Ihnen etwas Großes in Europa aufzubauen.

Frau Michaela Meyer

Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630
Mobil. 0176-60993680
E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de
Webseite: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung