

Business Development Manager (m/w) **im Bereich Wohnungswirtschaft oder Industrie** Energiekonzern, (Homeoffice-Lösung)

Bei unserem Mandanten handelt es sich um eines der führenden Energieunternehmen. Die Kultur des Hauses steht für eine klare Zukunftsvision, innovative Ideen, gepaart mit hoher Dynamik und Umsetzungsstärke.

Wir möchten Sie interessieren, wenn es Sie reizt, ein Geschäftsfeld der Energiewirtschaft aktiv zu steuern, Märkte und Wettbewerber zu screenen und Maßnahmen für die hauseigene Strategie passgenau abzuleiten. Sie sind erster Ansprechpartner der Bereiche Vertrieb, Produktmanagement, Marketing, sind aktiver Partner in der Unterstützung von Messen und Veranstaltungen.

Wir freuen uns, wenn wir Ihnen die besonderen Merkmale dieser Position und Ihre besondere Stellung im Hause in einem ersten Telefonat vorstellen können.

Profil

- Strategisches Partnermanagement und Netzwerkpflege im Bereich Energie im Großkundensegment Wohnungswirtschaft oder Industrie – je nach Ihren Schwerpunkten
- Sammlung relevanter Markt- und Wettbewerbs-/Rechtsinformationen
- Durchführung von Marktanalysen – Abgleich des hauseigenen Portfolios
- Ableitung entsprechender Maßnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und dem Produktmanagement, aktiver Ideengeber zur bestmöglichen Ausschöpfung / Anpassung der Strategie
- Erstellen von Reports, Statistiken und Präsentationen
- Unterstützung bei der Konzeption von Präsentations- und Verkaufsunterlagen, Kampagnen und deren Durchführung
- Unterstützung des Vertriebs bei der Organisation und Umsetzung von Promotion- und Messeaktivitäten, der Verbandsarbeit

Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre / Wirtschaftswissenschaften, gerne auch mit Schwerpunkt Marketing / des Wirtschaftsingenieurwesens oder vergleichbare Ausbildung
- Rund 3-5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb / der Vertriebssteuerung / im Business Development Management
- Erfahrung in Marktuntersuchungen und Business-Strategie-Entwicklungen
- Sehr gute Marktkenntnisse (Produkte / Kunden / Wettbewerb).
 - Produkte Wohnungswirtschaft: Contracting, eMobilität, Mieterstromlösungen, Vernetzung der Energieerzeugung, Speicherlösungen, Quartierslösungen etc.
 - Produkte Industrie: Contracting, Strom, Wärme, Druckluft, Kälte, Steuerturbinen, Kälte-/Kompressionsregelungen etc.
- Erfahrung im B2B-Bereich
- Analytische und strategische Arbeitsweise
- Präsentations- / Kommunikationsgeschick

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf ein weiterführendes Gespräch mit Ihnen! Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Wir lassen Ihnen umgehend Terminmöglichkeiten für ein erstes, ausführliches Telefonat zukommen.

Frankfurt
Taubenstraße 1
60310 Frankfurt
Telefon: 069 - 77 033 692

Düsseldorf
Königsallee 2b
40212 Düsseldorf
Telefon: 0211 - 83 68 949

München
Bergwerkstraße 2a
83714 Miesbach
Telefon: 08025 - 92 79 998