DEKOM
VISUAL SOLUTIONS

Stellenausschreibung

Die DEKOM AG ist ein europaweit agierender Hidden Champion und führender Komplettanbieter von Unified Collaboration & Conferencing Lösungen, Medientechnik und Konferenzraumbau. Zusammen mit unseren nationalen und internationalen Kunden entwickeln wir Lösungen für eine bessere Kommunikation und Zusammenarbeit von Menschen auf Basis neuerster Technologie. Als europäischer AV Spezialist haben wir einen großen, weltweiten Kundenkreis. Im Rahmen unserer Expansion suchen wir ab sofort eine/n

Junior Business Development Manager (m/w/d) für den englischen Markt

Ihre Aufgaben:
• Sie bauen aus dem Hamburger Headquarter den Standort in London auf.
• Durch Marktbeobachtungen erkennen Sie Produkt- und Markttrends und leiten daraus partner- und kundenspezifische Vertriebsstrategien ab.
• Steuerung des eigenen Profitcenters und volle Freiheit zur Verantwortung der Finanzen und des Budgets.
• Durch die Gewinnung und nachhaltige Betreuung von Kunden und Partnern bauen Sie sich Ihren eigenen Kundenstamm auf.
• In Zusammenarbeit mit unserem erfahrenen und starken Marketing generieren Sie Leads.
• Sie steuern Vertriebsaktivitäten von der Leadgenerierung über die Beratung bis zum Vertragsabschluss.

Wir bieten:
• Leistungsbezogenes Festgehalt und direkte Ergebnisbeteiligung.
• Intensiv betreute Einarbeitungszeit, und tatkräftige Unterstützung beim Standort- und Kundenstammaufbau.
• eigenverantwortliche Tätigkeiten mit viel Gestaltungsspielraum in einem dynamisch wachsenden Unternehmen.
• Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in Vollzeit.
• Konstante Weiterbildungsangebote und Raum für die persönliche Entwicklung.
• Flexible Arbeitszeitmodelle (z.B. Homeoffice, Vertrauensarbeitszeit).
• Weiterentwicklungsmöglichkeit zur Standortleitung England.

Sie bringen mit:
• Erfahrung im Vertrieb und eine Affinität für IT-technische Systeme.
• Entrepreneurgeist. Auch Branchenfremde sind willkommen.
• Erste Erfahrungen als Business Development Manager sind von Vorteil.
• Ein abgeschlossenes Bachelorstudium im wirtschaftlichen Bereich von Vorteil.
• Konzeptionelles Verständnis als auch unternehmerisches und analytisches Denken in Verbindung mit ergebnis- sowie umsetzungsorientierter
Arbeitsweise.
• Effektive Kommunikation, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsstärke.
• Hohes Maß an Eigenverantwortung, Selbstorganisation und Selbstständigkeit.
• Exzellente Präsentations- und Projektmanagement-Fähigkeiten als auch sicheres Auftreten und Freude am Kontakt mit Menschen.
• Flexibilität und Reisebereitschaft.
• Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Sind Sie unser Sales und BDM Spezialist der unsere Kunden aus England auf dem Weg zum digitalisierten Arbeiten hin betreut und unterstützt? Dann freut sich auf Ihre Bewerbung:

DEKOM AG Abt. Personal, Tatjana Leminsky, Kellerbleek 3, 22529 Hamburg, Deutschland
Telefon: +49 40 / 80 81 81-117 | Bewerbung@dekom.com | www.dekom.com