

Du hast eine interessante Sales-Erfahrung und bist auf der Suche nach einem bereits etablierten Start-Up mit internationalem Teamspirit? Dann ist diese Stelle für Dich gemacht!

Unser Kunde ist ein sehr erfolgreiches Unternehmen im Bereich Online-Reservierungen mit moderner Start-Up Kultur inmitten von Paris. Für den Ausbau seiner Aktivitäten in Deutschland sucht er eine(n)

Business Development Manager GERMANY

- CDI in Paris -

Deine Aufgaben

- Du identifizierst neue Kunden und bewertest deren Potential für die Plattform
- Du verhandelst mit Managern und Geschäftsführern neue Partnerschaften (B2B)
- Du optimierst bestehende Angebote und bist für die Kundenzufriedenheit verantwortlich
- Du beobachtest den Markt und die Mitbewerber aus der Branche
- Du repräsentierst das Unternehmen auf Messen und Kundenevents
- Du nutzt verschiedene Tools: CRM, Statistiken, Extranet & das Backoffice

Dein Profil

- Du hast ca. 2 bis 5 Jahre Erfahrung im Sales, Business Development, B2B-Vertrieb oder Sales
- Du hast die Fähigkeit überzeugend mit Menschen zu kommunizieren und bist ein ambitionierter Typ
- Du bist redigewandt und hast eine ausgeprägte Verhandlungsstärke
- Du arbeitest eigenständig und strukturiert
- Deine Muttersprache ist Deutsch und Du kennst die deutsche Kultur
- Du hast gute Englischkenntnisse, Französischkenntnisse sind von Vorteil, aber kein Muss

Das wird geboten

- Herausfordernde Mitarbeit in einem jungen und dynamischen Team
- Eine multikulturelle Arbeitsumgebung
- Flache Unternehmenshierarchie
- Attraktive Vergütung / Mutuelle / Transportkostenzuschuss
- Ort: Paris

Bitte sende deine Bewerbung an: contact@anma-recruitment.com

Wir stehen Dir auch selbstverständlich jederzeit telefonisch zur Verfügung: + 33 (0) 1 47 25 94 75