

WER WIR SIND

Der BITO CAMPUS wurde 2017 als Gründungszentrum für technologiebasierte Startups gegründet, ist aber seit September 2020 außerdem eine Innovationseinheit der BITO Lagertechnik GmbH, einem der führenden Mittelständler in der Logistik-Branche.

Unser Ziel ist es den Erfolg unseres Schwesterunternehmens durch Innovation nachhaltig zu sichern und auszubauen. Dazu identifizieren und validieren wir neue Geschäftsideen und bauen neue Geschäftsbereiche von Grund auf mit auf. Außerdem unterstützen wir unser Schwesterunternehmen bei Innovationsprojekten als Facilitator, Sparringspartner und Beschleuniger.

Bei der Umsetzung bedienen wir uns unterschiedlicher Herangehensweisen, von Co-Creation über Partnerschaften bis hin zu Beteiligungen an Startups.

Wir kultivieren kontinuierlich unser Ökosystem aus Gründern, Startups und gestandenen Unternehmern, Universitäten und Forschungsinstituten sowie nationale und internationale Accelerator und Investoren Netzwerken.

WAS WIR DIR BIETEN

- **IMPACT** – Setze deine Projekte in Eigeninitiative um und verfolge, wie deine Resultate die Innovationskraft eines führenden Mittelständlers in der Logistik-Branche steigern
- **GOING AHEAD** – Du arbeitest gerne flexibel in einem dynamischen Umfeld mit aufgeschlossenen, hilfsbereiten Kollegen? Wir bieten dir den Rahmen, in dem du deine Stärken zum Einsatz bringen kannst
- **HANDS-ON** – In einem vielseitigen Team arbeiten wir gemeinsam, engagiert und pragmatisch an unseren Projekten

MITARBEITER-BENEFITS

- wettbewerbsfähiges Gehalt
- Möglichkeit, schnell mit dem Projekt zu wachsen
- flexible Arbeitszeiten & flexibler Arbeitsort
- kostenloser Kaffee und Erfrischungsgetränke
- BITE BOX und regelmäßig frisches Obst
- After-Work Beer & Wine
- regelmäßige Team-Events (z.B. gemeinsam kochen, Fahrradtouren, Grillen, Sushi machen)

BUSINESS DEVELOPMENT/B2B SALES MANAGER (M/W/D)

/ STELLENBESCHREIBUNG

Du bist ein Kommunikationsprofi? Du kannst Produkte und Dienstleistungen verkaufen, die es noch gar nicht gibt?

Als Business Development Manager bist du dafür verantwortlich, einen neuen Geschäftsbereich mitaufzubauen, ein großes Netzwerk an Kunden und Partnern zu erarbeiten, das beste Angebot zu verhandeln, kontinuierlich nach neuen Möglichkeiten Ausschau zu halten und diese Chancen zu nutzen.

/ KERNAUFGABEN

- Markteinführungs-Projekte (Go2Market): Unsere New Venture Teams entwickeln innovative Logistik-Produkte und Dienstleistungen. Eine große Herausforderung ist dabei oft, herauszufinden wie viel Potenzial tatsächlich im Markt steckt. Gemeinsam mit deinen Kollegen identifizierst du erste Pilotkunden und generierst die ersten Leads für unsere Teams
- Suche und Identifizierung neuer Kunden und potenzieller Partner
- Zuständig für Kundenakquise und face-to-face Meetings mit potenziellen Neukunden
- Abschluss von Verträgen
- Kundenorientierung und Servicementalität
- Entwicklung, Pflege und Erweiterung des Kundenportfolios
- Aufbau eines Netzwerks und langfristiger Geschäftsbeziehungen mit B2B-Partnern
- Beobachtung und Analyse der relevanten Zielmärkte sowie des Wettbewerbs
- Verantwortung für Geschäftsprozesse von A-Z, inklusive administrative Tätigkeiten
- Lead-Generierung & Neukundenakquise von der LinkedIn-Kampagne bis zur telefonischen Akquise
- Angebotserstellung: Erarbeitung von Angeboten für unsere Kunden gemeinsam mit dem Team

/ QUALIFIKATIONEN

- Kaufmännische Ausbildung mit gutem technischen Verständnis oder technische Ausbildung mit guten kaufmännischen Kenntnissen oder vergleichbares Studium
- Background in der Lagertechnik oder Pharmabereich von Vorteil
- 1 bis 3 Jahre Vertriebserfahrung
- Leidenschaft für Geschäftsabschlüsse
- Überzeugende, ergebnisorientierte Persönlichkeit
- Kreativität bei der Schaffung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch
- Kundenbesuche und Dienstreisen sind kein Problem für dich
- Du besitzt einen gültigen Führerschein der Klasse B

Du bist interessiert? Dann bewirb dich unter **career@bito-campus.de** und schreibe uns, was wir über dich wissen müssen. Dateien wie deinen Lebenslauf bitte als PDF (insgesamt max. 10 MB).

Fragen zur ausgeschriebenen Stelle beantwortet Dir Katrin Ramlow (Tel. +49 6753 900917-10). Weitere Infos zum BITO CAMPUS findest du unter www.bito-campus.de.

BITO CAMPUS GmbH
Lindenallee 9
55590 Meisenheim