



# **JOB OFFER: BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER**

**(M/W/D)**

**Was: Vollzeit**

**Wann: ab sofort**

**Wo: Standort Erfurt**

**Bahnhofstraße 5a,  
oder auch Hybrid/Remote**





Hast Du Leidenschaft für den Vertrieb und willst mehr als nur einzelne Kunden gewinnen? Du gehst gern strategisch vor, um dein tägliches Business besser voranzutreiben und neue Bereiche zu erschließen? Dann bist du als Business Development Manager genau richtig bei uns. Wir suchen einen engagierten Socializer mit ausgeprägten Hunter Qualitäten, der tagtäglich neue Unternehmen bzw. Ansprechpartner im Zielmarkt ausfindig macht und mit Erstgeschäften zum Ausbau unseres Kundenstammes beiträgt.

# WAS DICH ERWARTET

- Mit deiner Durchsetzungsstärke begeisterst Du potentielle Unternehmenskunden von unseren Community- und Mitarbeiter-App und bringst die Verhandlungen zum perfekten Vertragsabschluss.
- Du analysierst potenzielle Zielmärkte, erkennst Use Cases und entwickelst mit dem Customer Support begeisternde Demos und Lösungen.
- Du recherchierst tagtäglich neue Unternehmen und Ansprechpartner in unseren Zielmärkten und knüpfst erste Beziehungen.
- Eingehende Anfragen und Ausschreibungen bearbeitest Du zeitnah und begleitest Interessenten durch die gesamte Buyer's Journey.
- Nach erfolgreicher Gewinnung übergibst du Neukunden an unsere Account Manager, um dich wieder dem Neukundengeschäft zu widmen.
- Du hast Deine Pipeline immer im Blick und initiiert eigenständig Outbound-Aktivitäten, um Deine Umsatzziele sicher zu erreichen
- Du arbeitest eng mit dem Produkt Management und der Entwicklung, um Kundenanforderungen zu dokumentieren und bei der Roadmap-Planung zu bewerten. Schnittstellen zum Support und dem Customer Success Team und sorgen für einen reibungslosen Informationsfluss
- Du lernst ein modernes Sales Methoden- und Toolset kennen und entwickelst Deine fachlichen Kompetenzen kontinuierlich weiter. Alle Informationen dokumentierst Du dabei in unserem CRM-System.
- Auf Fachveranstaltungen und Messen in der D-A-CH Region repräsentierst Du unser Unternehmen
- Der Erfolg deines Handelns wird an der Umsatzzielerreichung gemessen

- Du hinterfragst unsere bestehende Sales-Methodik und bringst eigene Vorschläge zur Verbesserung mit ein.



## WAS WIR ERWARTEN

- Du hast bereits fundierte B2B Vertriebserfahrungen im SaaS-Umfeld gesammelt, insbesondere in der Neukundenakquise
- Du hast Lust, Dich in neue Themen einzuarbeiten und sukzessive Verantwortung zu übernehmen
- Analytisches und strukturiertes Arbeiten sowie die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge verständlich und klar zu kommunizieren sind Dir nicht fremd
- Du bist anwendungssicher im Umgang mit CRM-Tools und verfügst über erstklassige Kommunikations- und Präsentations-Skills
- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung im kaufmännischen-, digitalen-, Marketing oder IT-Bereich
- Du sprichst Muttersprache Deutsch und bist geschäftssicher in Englisch
- Eine starke Hands-On Mentalität runden Dein Profil ab.



# WAS WIR DIR BIETEN

- Junges, schnell wachsendes Unternehmen im Technologieumfeld
- Gestaltungsspielraum für die eigene Tätigkeit und die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen
- Möglichkeit sich mit dem Unternehmen zu entwickeln und fachlich wie persönlich zu wachsen
- Attraktive Sozialleistungen
- erfolgsabhängiger Bonus / faire Vergütung



Hybrides  
Arbeitsmodell



Flexible  
Arbeitszeiten



Work-Life-Balance



Altersvorsorge



State of the Art  
Technologien



Zentrale Lage



Gesundheitsförderung



Weiterbildungs-  
angebote



Team Events



Snacks &  
Getränke



Platz für deine Ideen



Hunde  
willkommen



# BEWIRB DICH!

Haben wir Dein Interesse geweckt?  
Dann schick uns deine kompletten  
Bewerbungsunterlagen an:

[jobs@plazz.ag](mailto:jobs@plazz.ag)

Ansprechpartner:  
Holger Marggraf

