

Leiter Business Development (m/w/d) - LBD

"Der Erfolg eines Geschäfts ist abhängig von Kundenerfahrungen: Ein LBD kümmert sich um genau diese Erlebnisse, denn er koordiniert die besonderen Beziehungen zwischen Kunden und Unternehmen"

Das sind wir

Wir verbinden Software. Wir bauen Brücken zwischen unterschiedlichen Systemen damit diese miteinander kommunizieren können. Ergo wir übersetzen die unterschiedlichen Sprachen so, dass sich der Anwender nur an eine „Sprache“ gewöhnen muss. **Nach dem Motto One Tool fits all**

Was wir suchen

Wir suchen jemanden mit exzellenten Deutschkenntnissen und Erfahrung im digitalen Umfeld mit viel Kundenkontakt. Für unseren wachsenden Schnittstellenmarkt suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Leiter Business Development (m/w/d) als Mitglied des Management Board für die Kompadu GmbH in Festanstellung. LBD ist für uns nicht nur ein „LBD“ sondern eine Einstellung. Daher suchen wir eine herausragende Persönlichkeit, die eine Affinität für Fashion mitbringt, Netzwerken im Blut hat und sicher im Abschluss der „Big Deals“ ist.

Aufgaben / Verantwortung

- Aktive Gestaltung der Vertriebsstrategie
- Zuständig für den gesamten Sales-Prozess (Neukundenanfrage bis zum Deal)
- Entwicklung vertrauensvoller Beziehungen zu Ihren Kunden
- Sie erarbeiten die Anforderungen, Ziele und Rahmenbedingungen
- Sie erstellen Präsentationen von Angeboten und führen Pitch-Termine durch
- Weiterentwicklung des Unternehmens zum Marktführer Schnittstellen Europa
- Aufbau eines leistungsfähigen Teams von Vertriebsexperten und -Leadern
- Nutzen Sie Ihr Netzwerk und bauen starke Beziehungen zu Organisationen aus verschiedenen Zielbranchen auf und entwickeln strategische Partnerschaften in relevanten Geschäftsbereichen
- Sorgen Sie dafür, dass unsere Lösungen und das Angebot in Zusammenarbeit mit dem Produktteam kontinuierlich angepasst und verbessert wird
- Sein Sie die Stimme der Kunden und lassen ihre Bedürfnisse in unser Produktteam einfließen, um es bei der Weiterentwicklung von Produkten zu unterstützen, indem Sie Probleme, Bedenken und Anfragen aus dem Feld einbringen
- Analysieren und teilen wichtiger Einblicke aus unseren operativen Kennzahlen, Markttrends und Kundenfeedback
- Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit aller Kunden

Was Sie mitbringen

- Sie haben ein Masterstudium abgeschlossen, vorzugsweise im Bereich Business Administration oder Betriebswirtschaftslehre sowie mehrjährige Sales-Praxis-Erfahrung oder verfügen über ausgiebige Erfahrung in Vertriebsfunktionen und der Marktentwicklung von Cloud- und Enterprise SaaS-Produkten
- Relevantes Netzwerk in relevanten Unternehmen, insbesondere in "klassischen Branchen", wie Fashion, die sich auf dem Weg in die Digitalisierung befinden
- Erfahrung im Aufbau und der Leitung von Vertriebsteams im B2B- und Softwaregeschäft
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Akquisition von Neukunden und Partnerschaften
- Sie arbeiten und handeln unternehmerisch und ergebnisorientiert, sind strukturiert und erprobt bei anspruchsvollen Herausforderungen
- Durch Ihre Kommunikationskompetenz (Deutsch/Englisch) sind Sie als Sympathieträger das Gesicht zum Kunden
- Sie organisieren sich selbst und sind es gewohnt Verhandlungen mit Kunden eigenständig zu finalisieren und abzuschließen

Warum Kompadu

Bei uns arbeiten hochmotivierte Menschen, die sich gegenseitig unterstützen und bereichern. Wir leben die Möglichkeiten der digitalen Welt: Home Office, Work Anywhere und flexible Arbeitszeiten. Gleichzeitig schätzen wir unsere Face to Face Gespräche in Hamburg oder an ausgewählten Orten.

- Eine offene, ehrliche Feedbackkultur und kurze, unbürokratische Kommunikationswege
- Schnelle Karriere-Chancen durch kontinuierliches Wachstum – entwickeln Sie sich bei uns zur Führungskraft, wenn Sie vertriebsorientiert handeln und unternehmerisch denken
- Optimalen Perspektiven sowie attraktiven Rahmenbedingungen
- Spannende, komplexe und damit herausfordernde Projekte im B2B-Kontext
- Umfassendes Onboarding – persönlich & digital
- Flexible Arbeitszeiten im Büro oder von zu Hause aus
- Wir leben den Teamspirit und legen großen Wert auf einen offenen und respektvollen Umgang untereinander und über alle Ebenen hinweg.

Klingt genau nach Ihnen?

Wenn Sie sich der Herausforderung stellen wollen, senden Sie uns bitte Ihre vollständige und detaillierte Bewerbung per **E-Mail** an bewerbungen@kompadu.de und begleiten uns auf unserer Mission, den Schnittstellensektor zu revolutionieren!

Sie können nicht alle unsere Anforderungen erfüllen? Das sollte Sie nicht davon abhalten, sich trotzdem zu bewerben. Nicht zuletzt stehen bei uns Begeisterungsfähigkeit und der Wille sich in verschiedene Fachgebiete einzuarbeiten im Vordergrund.

Ansprechpartner für diese Position ist Sebastian Schulz. Bei Fragen zum Bewerbungsverfahren nehmen Sie gerne per E-Mail, LinkedIn oder XING Kontakt auf.

Kompadu GmbH
Stadtdeich 2
20097 Hamburg
www.kompadu.de & www.visticle.de