

Wir wachsen weiter! Und wir suchen Dich!

Business Development Manager:in für SOLUTO Deutschland-Süd (w/m/d)

Wer den Schaden hat, braucht SOLUTO. Denn SOLUTO ist der Spezialist für Brand- und Wasserschadensanierung, Leckortung, Kanal-TV-Inspektion, Verstopfungsbehebung und zerstörungsfreie Rohrsanierung aus einer Hand.

Dein Aufgabengebiet - Zeit für neue Herausforderungen

Du gewinnst gerne neue Kund:innen und baust langfristige Partnerschaften auf? Bei uns entwickelst du das Geschäft von SOLUTO in Süddeutschland weiter. Dein Schwerpunkt liegt auf aktivem Vertrieb im Raum München sowie dem Aufbau und der Betreuung von Partnerschaften. Zusätzlich begleitest du neue Franchise-Partner:innen durch ihren gesamten Onboardingprozess.

- Du gewinnst durch aktiven Vertrieb neue Kund:innen und strategische Partner:innen, insbesondere im Raum München. Dafür baust du Kontakte auf und führst Verhandlungen.
- Du betreust bestehende Partnerschaften und entwickelst sie zu einer verlässlichen, langfristigen Zusammenarbeit weiter.

- Du begleitest neu gewonnene Partner:innen durch den gesamten Onboardingprozess und unterstützt sie in ihren ersten Monaten.
- Du analysierst Markt, Wettbewerb und Kund:innenbedürfnisse, bewertest Geschäftsmöglichkeiten und entwickelst daraus Businesspläne und Strategien für neue Geschäftsfelder und Absatzmärkte.
- Du bringst Marktanforderungen in die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten ein und bereitest die Einführung neuer Angebote mit vor.
- Du verfolgst die Entwicklung deiner Geschäftsmöglichkeiten und den Fortschritt vereinbarter Maßnahmen und bereitest die Ergebnisse für deine direkte Führungskraft auf.

Das bringst Du mit

- Du bringst einschlägige Erfahrung in Geschäftsentwicklung, strategischem Vertrieb oder Partnermanagement mit und hast Verhandlungen vorbereitet und geführt.
- Du verstehst betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, erstellst Businesspläne sowie Markt- und Bedarfsanalysen und leitest daraus umsetzbare Maßnahmen ab.
- Du denkst unternehmerisch, analytisch und vernetzt. Du bewertest Chancen fundiert und triffst verantwortungsbewusste Entscheidungen.
- Du organisierst dich selbstständig, setzt klare Prioritäten und verfolgst vereinbarte Ziele mit hoher Eigenverantwortung.
- Du trittst zugewandt und verbindlich auf, kommunizierst überzeugend und verhandelst sicher. Unterschiedliche Interessen führst du zusammen und löst Konflikte konstruktiv.
- Erfahrung im Changemanagement, in der Produktentwicklung oder der Einführung neuer Angebote ist von Vorteil.

Was wir Dir versprechen

- Ein vielseitiges Aufgabengebiet mit hoher Eigenverantwortung.
- Eine umfassende Einschulung in der SOLUTO Academy inklusive Training on the Job.
- Ein flexibles Arbeitszeitmodell auf Basis gemeinsamer Vereinbarung.
- Ein eigenes neuwertiges Firmenfahrzeug
- Dein Können und deine Erfahrung bilden die Grundlage für unsere Gehaltsvereinbarung.

Video player configuration error

Error 153

Watch video on YouTube Learn more

Error 153

Die SOLUTOfamily freut sich auf Dich und Deine Bewerbung!

Jetzt bewerben

Drücke oben auf "Jetzt bewerben"!

SOLUTO München GmbH, 83607, Holzkirchen

Deine Ansprechperson: Daniel Kahr, 06648281253