

Business Development Manager (all genders), Teilzeit 50% (20 Std.)

In dieser Position leisten Sie einen wichtigen Beitrag zum weiteren Wachstum der parameta GmbH, indem Sie Kundenbeziehungen pflegen, neue Geschäftspotenziale erschließen und unsere Vertriebsaktivitäten aktiv unterstützen. Die Rolle bietet eine spannende Möglichkeit für eine engagierte und kundenorientierte Persönlichkeit, Verantwortung in einem internationalen B2B-Umfeld zu übernehmen und aktiv zum Unternehmenserfolg beizutragen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Business Development, Lead-Generierung und Kaltaquise.

Die parameta GmbH ist seit 2002 auf die Organisations- und Prozessberatung rund um Projekt- und Projektportfoliomanagement spezialisiert. Branchenübergreifend und herstellerunabhängig berät das parameta-Team Unternehmen dabei, Projekte an strategischen Zielsetzungen auszurichten und die Kompetenz zur erfolgreichen Projektabwicklung auszubauen.

Ihre Aufgaben

Business Development

- Identifikation relevanter Ansprechpartner und Entscheidungsträger
- Monitoring und Auswertung von Ausschreibungsportalen sowie Identifikation und Qualifizierung relevanter Ausschreibungen
- Pflege und Verwaltung von Kunden- und Kontaktdaten im CRM-System
- Erstellung und Aktualisierung von Account-Plänen für Bestands- und Zielkunden
- Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden per Telefon, E-Mail und LinkedIn
- Bewertung von Marketing Qualified Leads (MQLs) und Weitergabe qualifizierter Leads (SQLs) an das Account Management
- Nachverfolgung von Kontakten sowie Pflege aller Aktivitäten im CRM-System

Inside Sales (bei Bedarf)

- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten und Aufträgen in Dynamics 365 Business Central und CRM
- Verwaltung von Kundenvereinbarungen und Dokumentationen
- Bearbeitung spezieller Fälle im nationalen und internationalen Geschäftsumfeld
- Erstellung von Preisberechnungen gemeinsam mit den Account Managern
- Unterstützung bei vertriebsbezogenen Dokumentationen
- Optimierung von Vertriebsprozessen und administrativen Abläufen

Allgemeine Aufgaben

- Repräsentation des Unternehmens gegenüber potenziellen Kunden
- Schnelle und professionelle Bearbeitung eingehender Kundenanfragen
- Professioneller Umgang mit anspruchsvollen Kundensituationen
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing und Account Management
- Sicherstellung einer hohen Datenqualität im CRM-System

Ihr Profil

- Erfahrung im Business Development oder Inside Sales, idealerweise im Vertrieb beratungsintensiver Dienstleistungen
- Erfahrung im Projektmanagement-Umfeld
- Erfahrung im B2B-Vertrieb
- Erfahrung in Leadgenerierung und Leadqualifizierung
- Erfahrung in Account Planning und Kundenentwicklung
- Erfahrung in der Kundenansprache per Telefon, E-Mail und LinkedIn
- Erfahrung mit CRM-Systemen, vorzugsweise Dynamics 365
- Lösungskompetenz: Fähigkeit, komplexe Kundenbedarfe zu verstehen und passende Lösungen aus unserem Portfolio (Projektmanagement-Consulting, Trainings, Software) zu entwickeln
- Kenntnisse in HubSpot sind von Vorteil
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten
- Proaktive und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Kundenorientiertes Denken und Handeln
- Teamfähigkeit und Hands-on-Mentalität
- Fließende Englischkenntnisse
- Weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil

Bitte lassen Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per Mail an begeisterung@parameta.de zukommen. Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen selbstverständlich auch unter der angegebenen Mail-Adresse zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!