

Jacobs University Bremen ist eine private, staatlich anerkannte, englischsprachige Forschungsuniversität mit einem breiten Fächerspektrum. Wir bieten Bachelor-, Master- und PhD-Programme in den Focus Areas Health, Mobility und Diversity an und engagieren uns in der beruflichen Weiterbildung von Fach- und Führungskräften und im Wissenstransfer. Zu den Leitprinzipien gehören höchste Ansprüche in Forschung und Lehre, Interkulturalität und systematische disziplinenübergreifende Zusammenarbeit. Ziel ist es, Talente aus aller Welt optimal auf verantwortungsvolle Aufgaben in einer globalisierten Arbeitswelt vorzubereiten. Derzeit leben und lernen mehr als 1.600 junge Menschen aus über 110 Nationen auf dem Campus.

Wir suchen im Bereich „Business Solutions“ zur Verstärkung unseres Teams im Key Account Management zum **01.09.2021** einen leistungsstarken

Business Development Manager (m/w/d)

(Vollzeit 38,5 Stunden, befristet auf 24 Monate)

Job ID 21~31

In dieser Position übernehmen Sie die Akquisition und Betreuung von Kunden auf nationaler und internationaler Ebene im Vertrieb (B2B-Projekt-Umfeld), sowie die erfolgreiche Durchführung von Forschungs-, Beratungs-, Trainings- und Transferprojekten.

Ihre Aufgaben:

- Ausbau des Vertriebs und Umsetzung von individuellen Transferprojekten (Forschung und Entwicklung), Bildungsprodukten und Dienstleistungen an Unternehmen (B2B) im Außendienst
- Akquise, Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden über den gesamten Kundenlebenszyklus hinweg, inkl. Identifikation und Realisierung von neuen Potentialen
- Planung, Begleitung und Steuerung von Forschungs-, Beratungs- und Transferprojekten
- Monitoring von Fortschritt, Budget und Ergebnis
- Management von Risiken und Chancen
- Konflikt- und Stakeholder-Management
- Laufende Marktbeobachtung, Erkennen von Markttrends und Marktpotentialen
- Aktive Mitarbeit bei der Erstellung von Angeboten und Verträgen
- Unterstützung bei der Produktentwicklung
- Pflege des CRM Systems
- Nachbereitung und Überwachung der Sales- und Projektaktivitäten
- Mitarbeit an Projekten und eigenständige Bearbeitung von Sonderaufgaben

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium, idealerweise mit Qualifikation im Projektmanagement und Vertrieb
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Projekt-Umfeld in Forschung und Entwicklung
- Sicherer Umgang mit CRM Systemen
- Ausgeprägte Kompetenz in der Strukturierung von Aufgaben und Projekten
- Leidenschaft für Zahlen, Datenerhebungen und Auswertungen
- Organisationstalent, Durchsetzungsvermögen, Zuverlässigkeit und Freundlichkeit
- Ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft, Eigenmotivation sowie Spaß am Verkauf und im Projekt
- Außerordentliche kommunikative Fähigkeiten, Teamgeist und Serviceorientierung
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft (international)

Wir bieten:

- Arbeiten auf einem modernen Campus
- flexible Arbeitszeiten
- Gute Erreichbarkeit mit dem ÖPNV und viele Parkmöglichkeiten auf dem Gelände
- Diverse Gesundheits- und Sportangebote

Wenn Sie Spaß an einem dynamischen international geprägten Arbeitsumfeld haben und gerne in einem hoch motivierten und sympathischen Team arbeiten, sind Sie genau richtig bei uns! Es erwarten Sie eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien sowie interessante und anspruchsvolle Aufgaben. Im Rahmen der Einarbeitung werden Sie bestens auf Ihren Aufgabenbereich vorbereitet.

Ihre Bewerbung:

Bei Fragen zu der Stelle wenden Sie sich bitte an Herrn Hagen Böttcher (Head of Business Solutions) unter der Rufnummer + 421 200 4404 oder senden Sie eine E-Mail an h.boettcher@jacobs-university.de oder job-application@jacobs-university.de.

Bitte laden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen in unserem Bewerbermanagementsystem hoch.

Die Sichtung der eingehenden Bewerbungen beginnt unmittelbar und endet mit der Besetzung der Vakanz. Die Jacobs University bietet allen qualifizierten Bewerbungen volle Chancengleichheit.