



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/W/D)

DEINE AUFGABEN

- Weiterentwicklung unserer Kundenbeziehungen und Aufbau von mittel- und langfristigen Beziehungen und Engagements zu potenziellen Neukunden aus dem Private Equity Umfeld.
- Management, Betreuung und Unterstützung des gesamten Vertriebslebenszyklus für unsere Kunden aus dem DACH-Gebiet.
- Unterstützung in der Weiterentwicklung unserer Lead-to-Close Prozesse.
- Proaktiver Aufbau der Marke ‚base camp‘ am einschlägigen Markt zur Identifizierung weiterer neuer Produktrealisierungen und -anpassungen sowie enge Abstimmung mit unserem Marketingteam.
- Enger Austausch mit unseren Professional Consultants auf konzeptioneller und fachlicher Ebene zur Realisierung neuer Projekte.

DEIN FACHLICHES PROFIL

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im B2B Vertrieb sowie einschlägige Kontakte im Private Equity Umfeld zur Identifizierung neuer Projekte.
- Sales Track Record in Sachen Angebotserstellung für neue Opportunitäten, Verhandlung und Abschluss neuer Projekte.
- Mit sehr guten Leistungen absolviertes wirtschaftswissenschaftliches Hochschulstudium.
- Fundiertes betriebswirtschaftliches Know-How im Rechnungs-/ Finanzwesen und Controlling.
- Generelles IT-Verständnis im Zusammenhang mit Datenbanken.
- Erfahrung in der Projektleitung und im Projektmanagement.
- Überdurchschnittlicher Qualitätsanspruch sowie strukturiertes, selbständiges und proaktives Arbeiten.
- Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, technische Affinität sowie unternehmerisches Denken.
- Starke Kommunikations- und Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Reisebereitschaft.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

ZUSÄTZLICH SCHÄTZEN WIR

- Du bist neugierig, gewissenhaft und kreativ in der Lösungsfindung.
- Du verfügst über hohe emotionale Intelligenz und baust durch Deine Empathie vertrauensvolle Beziehungen mit Kollegen und Kunden auf.
- Du zeigst Leidenschaft für das, was Du tust.

WIR BIETEN DIR

- Eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung sowie flexible Arbeitszeitgestaltung und 30 Tage Urlaub.
- Ein junges, dynamisches Team sowie eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien.
- Partnerschaftlichen Umgang auf Augenhöhe, Wertschätzung, Fairness und Humor.
- Ein herausforderndes, professionelles Arbeitsumfeld in einer erfolgreichen Managementberatung.
- Schnelle Verantwortungsübernahme und individuelle Karriereöglichkeiten.
- Persönliche Förderung und Förderung entsprechend Ihrer individuellen Kompetenzen. State-of-the-art Technology-Equipment.

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf und Zeugnisse) an wearehiring@basecamp-consulting.com.

Transparency is Key. Deshalb ist base camp management consulting der digitaler Partner, wenn es um Transparenz und Reporting auf Managementebene sowie nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts geht. Wir sind spezialisiert auf die Herausforderungen von Private Equity Investoren und deren Beteiligungen an Mittelstandsunternehmen.

Die base camp ist eine Managementberatung mit Hands-on-Mentalität. Wir erstellen nicht nur umfangreiche Präsentationen, sondern unterstützen die Portfoliounternehmen auf Wunsch operativ bei der Umsetzung von Maßnahmen und Initiativen.

Base Camp Management
Consulting GmbH
Mühlbaurstraße 1
81677 München
www.basecamp-consulting.com

base camp
MANAGEMENT CONSULTING