

TOOLS & OUTDOOR



Ab sofort suchen wir eine/n

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER NATIONAL CONSTRUCTION ENTERPRISE & RENTAL (M/W/D)

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten und dynamischen Business Development Manager (m/w/d) für den Aus- und Aufbau von regionalen und überregionalen Endkunden in unseren strategischen Zielmärkten im Bereich National Construction Enterprise und Rental. In dieser verantwortungsvollen Rolle übernehmen Sie die kommerzielle und strategische Verantwortung für Ihr Kundenportfolio. Mit großer Dynamik und Einsatzbereitschaft betreuen Sie bestehende Endkunden und identifizieren neue Potenzialkunden aus dem Bereichen National Construction Enterprise & Rental. Sie unterstützen, beraten und betreuen die Endkunden mit den passenden Produkten und kommunizieren regelmäßig mit ihnen, um Feedback zu sammeln, Anforderungen zu verstehen und Verbesserungsvorschläge zu unterbreiten. Ihre Expertise in den relevanten Markt-, Anwendungs- und Produktsegmenten, Ihre proaktive, agile und aufgeschlossene Art sowie Ihre sehr guten Produktkenntnisse helfen Ihnen dabei, neue Endkunden

zu akquirieren und zu strategischen Partnern weiterzuentwickeln. Sie entwickeln eigenständig Konzepte, die es Ihnen ermöglichen, im Warenwirtschaftssystem der Endkunden gelistet zu werden, und arbeiten in Zusammenarbeit mit anderen kommerziellen Funktionsbereichen aktiv an der Value Proposition der Profi-Marken von SBD. Ihr Denken und Handeln sind dabei stets von unternehmerischem Weitblick geprägt. Langfristige und nachhaltig aufgebaute Partnerschaften ziehen Sie jederzeit dem kurzfristigen Erfolg vor und streben auch nach dieser Maxime. Als Teamplayer tauschen Sie sich regelmäßig über Ihre Erfolge aus und unterstützen Ihre Kunden, Kollegen und Vorgesetzten bei Bedarf tatkräftig vor Ort auf Messen und Kundenveranstaltungen. Wenn Sie sich in dieser Beschreibung wiederfinden und bereit sind, mit großem Einsatz und Leidenschaft zum Erfolg unseres Unternehmens beizutragen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Aufgaben

- Neukundengewinnung in unseren strategischen Zielmärkten
- Eigenverantwortliche Betreuung und Ausbau der Geschäfte mit bestehenden regionalen und überregionalen Endkunden in den Bereichen Construction Enterprise & Rental
- Umsatz- und Margenverantwortung für Ihr Kundenportfolio
- Markenbotschafter auf Endkundenebene mit dem Schwerpunkt auf unsere Profimarken
- Verkauf von Elektrowerkzeuge, Handwerkzeuge und Aufbewahrungslösungen an zu definierende große Endkunden-Unternehmen über unsere definierten Händler
- Durchführung von anwendungsbezogenen Produktdemonstrationen und Trainings beim jeweiligen Kunden
- Steigerung des Umsatzes durch eine ganzheitliche Bedarfsanalyse (360° Analyse) und Anwendungsempfehlung zur Sortimentsausweitung
- Entwicklung strategischer Konzepte und nachhaltige Entwicklung der Kunden
- Gezielter Einsatz von Konzepten bei Endkunden-Unternehmen und den dabei agierenden Händlern
- Listungen im Warenwirtschaftssystem des Endkunden - Unternehmens
- Planung und Abstimmung von Aktivitäten aus dem Konzeptplan, an den lokalen Standorten, mit dem jeweiligen Regional Manager, Account Manager Fachhandel und Application Manager Construction

- Organisation von und Unterstützung bei regionalen und überregionalen Events inkl. praktischen Vorführungen
- Planung und Dokumentation aller Tätigkeiten in Salesforce – Verbesserung der Inhalte unseres CRMs
- Beobachtung und Weitergabe von Trends, neuen Anforderungen, Anwendungen und Informationen zum Wettbewerb

Unsere Anforderungen

- Betriebswirtschaftliches Studium oder kaufmännische oder technische Ausbildung wie z.B. Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel mit mehrjähriger Berufserfahrung im Außendienst im Bereich der Elektrowerkzeuge oder der werkzeugnahen Branchen (idealerweise in einem internationalen Unternehmen)
- Mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst im Bereich der Werkzeuge oder in werkzeugnahen Branchen, idealerweise Elektrowerkzeuge
- Verhandlungsprofi mit dem Geschick / Gespür Wachstumschancen zu erkennen
- Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln
- Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten
- Technisches Verständnis für Profi Elektro- und Handwerkzeuge sowie Zubehör
- Sicherheit im Umgang mit Ansprechpartnern auf allen Ebenen und Vertragsverhandlungen
- Ehrgeiz, Zielstrebigkeit, Begeisterungsfähigkeit
- Kommunikationsstärke
- Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln
- Hohe strategische und konzeptionelle Kompetenz sowie Organisationstalent
- Sehr gute Deutsch & gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Überdurchschnittlich hohe Reisebereitschaft innerhalb von Deutschland

Das können wir Ihnen bieten

- Spannende Projekte und Aufgaben, abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem global agierenden Unternehmen
- Fachlichen Austausch und Dialog, nette Kolleg/innen und kreative Köpfe, die gemeinsam im Team erfolgreich sein wollen
- Interessante Karrieremöglichkeiten sowie die Perspektive, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln
- Ein attraktives Gehaltspaket und ein vielfältiges Angebot sozialer Leistungen sowie Personalkauf für alle unsere Marken
- Betriebliche Altersvorsorge (100 % arbeitgeberfinanziert)

- Gruppenunfallversicherung (100% arbeitgeberfinanziert)
- Firmenhandy
- Dienstwagen
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Fahrradleasing
- Vergünstigte Angebote auf Veranstaltungen und Events & Freizeitangebote

Wenn Sie diese Aufgabe anspricht und Ihre Qualifikation mit unserem Anforderungsprofil übereinstimmt, bewerben Sie sich bitte mit Anschreiben inklusive Gehaltsvorstellungen und Kündigungsfrist, Lebenslauf und Zeugnissen über unser Online-Portal.

Jetzt bewerben

StanleyBlack&Decker

Die Stanley Black & Decker Deutschland GmbH ist ein Unternehmen des Konzerns Stanley Black & Decker mit Sitz in den USA. Stanley Black & Decker ist ein diversifizierter, weltweiter Anbieter von Hand- und Elektrowerkzeugen sowie entsprechendem Zubehör und mechanischen Befestigungssystemen. Mit über 54.000 Mitarbeitern ist Stanley Black & Decker weltweit in den Geschäftsbereichen Tools, Industrial und Outdoor aktiv.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer amerikanischen [Homepage](#).