

Zur Unterstützung unseres Teams im Geschäftsbereich AV-Integration und zur Erschließung neuer Marktsegmente suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Business-Development-Manager (m/w/d) Premium Conferencing-Solutions. In Ihrer Funktion sind Sie ein wesentlicher Bestandteil bei der Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Sie verantworten die Entwicklung von professionellen AV-Conferencing- und Collaboration-Lösungen mit dem Fokus auf die Anforderungen unserer Kunden. Zum Kern Ihres Aufgabenbereiches gehört dabei die Identifizierung und Ansprache von bestehenden sowie neuen Kundensegmenten, in denen unsere Systeme den größten Wertbeitrag leisten können.

## **Business-Development-Manager (m/w/d) Premium Conferencing-Solutions**

### **Ihre Aufgaben:**

- Sie sind verantwortlich für die Entwicklung des AV-Conferencing- & Collaboration-Marktes in Zusammenarbeit mit unseren Business-Development-Managern sowie unseren Sales-, Marketing- und Consulting-Teams.
- Sie analysieren kontinuierlich die Marktsituation, identifizieren Kundenanforderungen und leiten daraus ein Wertversprechen ab.
- Sie identifizieren und akquirieren relevante Kunden, Partner sowie Beeinflusser und etablieren langfristig angelegte Geschäftsbeziehungen.
- Weiterhin entwickeln Sie eine fundierte Marktbearbeitungsstrategie in enger Zusammenarbeit mit externen Partnern und unseren Teams.
- Sie besuchen relevante Messen, Konferenzen, Endanwender und Partner vor Ort.
- Sie stehen mit unseren Lieferanten in regelmäßigem Austausch zur Entwicklung des Marktes und regen auf Basis von Feedback aus dem Markt die Entwicklung neuer Produkte an.

### **Ihr Profil:**

- Mindestens 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung in der Arbeit mit AV-Conferencing- und Collaboration Lösungen sowie im Vertrieb von Premium-Produkten.
  - Großes Netzwerk mit etablierten Beziehungen zu Systemintegratoren und Fachplanern.
  - Umfassender Marktüberblick und fundierte technische Kenntnisse in Bezug auf AV-Conferencing- und Collaboration-Lösungen.
  - Betriebswirtschaftliche Kenntnisse – idealerweise ein betriebswirtschaftliches Grundstudium.
  - Starke Kommunikations- und Teamfähigkeit und sowie Offenheit in der Arbeit mit Menschen.
  - Exzellente organisatorische Fähigkeiten und strukturierte Arbeitsweise.
  - Zuverlässiges, freundliches und professionelles Auftreten.
  - Exzellente Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
  - Erfahrung im Umgang mit MS Office und CRM-Software (idealerweise MS Dynamics).
  - PKW-Führerschein.
  - Einsatzbereitschaft und Flexibilität.
- 

### **Das bieten wir Ihnen:**

- Eine Unternehmenskultur, in der reger Austausch und gegenseitige Unterstützung selbstverständlich sind und maximale Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt jeder Geschäftsentscheidung steht.
- Ein Team aus leidenschaftlichen Branchenexperten.
- Eigenverantwortliches Arbeiten und frei gestaltbare Arbeitszeiten.
- Die Möglichkeit, verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben zu übernehmen.
- Flache Hierarchien und gestalterischen Freiraum.
- Langfristige Perspektiven und unbefristetes Arbeitsverhältnis.
- Unterstützung bei der persönlichen Weiterentwicklung bzw. Fortbildung.
- Büros in Emsbüren und Berlin – wahlweise auch die Arbeit von Zuhause.
- Dienstwagen, Telefon und Laptop.
- Verschiedene soziale Leistungen (u.a. Qualitrain Fitness-Angebot, transparente Erfolgsbeteiligung und betriebliche Altersvorsorge).

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und Sie Teil eines erfolgreichen Unternehmens mit leidenschaftlicher Arbeitsatmosphäre werden möchten, freuen wir uns über Ihre elektronischen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres möglichen Eintrittstermins.

### **Deine Ansprechpartnerin**

Karolina Bensch  
Telefon: +49 5903 9388-17  
E-Mail: [jobs@sea-vertrieb.de](mailto:jobs@sea-vertrieb.de)

