



Experienced Business Manager (m/w/d)

Hamburg

Referenznummer: 4670

Ihre Aufgaben

Business Development

- Übernahme laufender Projekte und Vertiefung der Geschäftsbeziehungen im definierten Kundenkreis
- Sie fungieren als Ansprechpartner für Ihre Kunden, wenn es um die Beratung und Lösungsfindung konkreter technischer Problemstellungen geht sowie als Sparringspartner für zukünftige Bedarfe
- Als Schnittstelle zwischen dem Kunden und unserem Unternehmen stellen Sie eine erfolgreiche Projektumsetzung sicher
- Sie sind für die Weiterentwicklung Ihres Profit Centers verantwortlich und tragen die Profit+Loss Verantwortung
- Verfolgen der neuesten Technologien und Trends, Sie nutzen Ihr Know-how als Grundlage für die erfolgreiche Weiterentwicklung und Betreuung von neuen und bestehenden Geschäftsfeldern

Projektmanagement

- Planung und Budgetierung von gewonnenen Projekten in Zusammenarbeit mit der technischen Abteilung
- Angebots- und Vertragserstellung
- Betreuung des Projekts während der ersten Phase

Teammanagement und Recruitment

- Management Ihres Teams aus Ingenieuren zur erfolgreichen Umsetzung Ihrer Projekte
- Rekrutierung neuer Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit dem Recruitment
- Interviewführung und Personaleinsatzplanung für die Projektumsetzung
- Disziplinarische Mitarbeiterführung und Erkennen von Entwicklungspotenzialen innerhalb Ihres Teams

Ihr Profil

- 3-5 Jahre Erfahrung im Vertrieb oder Projektmanagement, vorzugsweise in einer

Branche, in der ALTEN tätig ist (u.a Luft-Raumfahrt, Automotive, Medizintechnik, IT), gerne auch im Dienstleistungsbereich

- Wenn Sie bereits fundierte Management- oder Projektleitererfahrung mitbringen, besteht die Möglichkeit, sich im Business Management schneller weiterzuentwickeln
- Sie bringen Interesse für technische Themen und Fragestellungen mit
- Durch Ihr hervorragendes Kommunikations- und Salesgeschick fällt es Ihnen leicht Ihren eigenen Key Account zu managen und Ihren Kundenstamm weiter auszubauen
- Sie sind eine dynamische, proaktive Persönlichkeit, die sicher im Umgang mit Kunden ist und ein hohes Maß an Professionalität besitzt
- Eine strategische Denkweise und ein Blick für aufkommende Trends haben Sie im Blut
- Ehrgeiz und ein ausgeprägter Leistungs- und Erfolgswille, verbunden mit einer eigenständigen Arbeitsweise treiben Sie zu Bestleistungen an
- Sie kommunizieren problemlos in Deutsch und Englisch

Unsere Benefits

- Flache Hierarchien und familiäre Duz-Kultur
- Kulturelle Vielfalt durch Zusammenarbeit mit 25 Nationalitäten
- Vielfältige Karrierewege - sei es Teamleitung, Expertenrolle, Funktion im technischen Management, im Vertrieb oder in weiteren Abteilungen
- Diverse Arbeitgeberleistungen zur Gesundheitsförderung und zur Altersvorsorge, breites Angebot an Schulungsmöglichkeiten
- Corporate Benefits-Programm mit diversen Vergünstigungen
- Monatliche Events wie ALTEN-Afterwork und ALTEN-Talks: Möglichkeit zum Networking sowie Wissen und Best practices auszutauschen
- Legendäre Sommer- und Weihnachtsfeiern
- Bezuschussung des Tickets für öffentliche Verkehrsmittel
- Kostenfreie Getränke an unseren Standorten

Sie sind auf der Suche nach spannenden Aufgaben und einem unbefristeten Arbeitsverhältnis? Dann bewerben Sie sich jetzt über unser Online-Bewerbungsformular.

Ihr Ansprechpartner

ALTEN GmbH / ALTEN SW GmbH
Susanne Brunner
+49 89 4132953-75
karriere@alten.com

Erstellt: 30.11.2021,