



# Business Manager / Account Manager (m/w/d)

Hamburg

Referenznummer: 4672

## Ihre Aufgaben

- Als Business Manager / Account Manager (m/w/d) sind Sie verantwortlich für den Aufbau Ihrer eigenen Business Unit, die Sie steuern und kontinuierlich ausbauen
- Hierzu akquirieren Sie Neukunden und Projekte, pflegen Ihre langfristigen Kundenbeziehungen und betreuen bestehende Accounts sowie laufende Projekte
- Sie führen Vorstellungsgespräche und rekrutieren Consultants für Ihre Projekte, wobei Sie durch Ihren Recruiter unterstützt werden
- Für Ihre Consultants tragen Sie die Personalverantwortung und führen sie durch individuelle Betreuung und Förderung
- Mit Unterstützung Ihres Coach führen Sie Preis- und Vertragsverhandlungen mit den Kunden führen Sie eigenständig durch, wobei Sie mit zunehmender Erfahrung die Profit & Loss-Verantwortung Ihrer Business Unit übernehmen
- Abschließend berichten Sie regelmäßig an Ihren Vorgesetzten

## Ihr Profil

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium des Ingenieurwesens oder einer technologischen Wissenschaft – alternativ haben Sie einen kaufmännischen Hochschulabschluss mit relevanter Berufserfahrung oder ausgeprägter technologischer Affinität
- Weiterhin können Sie erste Berufserfahrung im (Lösungs-)Vertrieb oder in der Projektleitung, idealerweise im technischen Umfeld vorweisen
- Wünschenswert sind Kenntnisse im Führen von Mitarbeitern und vom Arbeiten in Projektorganisationen
- Ihre Eigeninitiative, Zielstrebigkeit sowie unternehmerische Denk- und Arbeitsweise zeichnen Sie aus
- Sie sind kommunikationsstark, serviceorientiert und besitzen verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

## Unsere Benefits

- Firmenwagen, Firmenlaptop und Firmenhandy
- 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
- Systematische Karrierestufen: von der Verantwortung für Ihre Projektmitarbeiter über die Teamleitung anderer Business Manager bis hin zur Führung einer mehrstufigen Organisationsstruktur Unterstützung in jeder Entwicklungsphase durch ein in der Branche einzigartiges Coaching-System.

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,