

# Business Development Manager Deutschland

## Region: Deutschland

### Stellenbeschreibung:

- Permanente Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten in verschiedenen vertikalen Märkten
- Suche nach neuen Geschäftspartner im Enduser Bereich um etwaige Tender an unsere Händler zu übergeben.
- Entwicklung und Begleitung von diesen Tendern in Zusammenarbeit mit unseren Distributoren.
- Ermitteln Sie Projektkosten mit unseren Partnern im Gebiet
- Sie sind von Natur aus ein „Jäger“, der immer wieder neue Räume und Geschäfte sucht.
- Kontinuierliche Zusammenarbeit mit unserem gesamten Team in einer flachen Hierarchie.
- Flexibilität, Vertrauenswürdigkeit und starkes telefonisches Geschick in Ihren Gesprächen.
- Begleitung von Messen in dem DACH Bereich sowie ein sicheres Auftreten bei Präsentationen vor Publikum.

### Erwünschte Fähigkeiten und Praxiserfahrungen

- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb (B2B) der CCTV/Video-, Sicherheits- und IT-Branche.
- Konkurrenzorientierte, positive, ziel- und ergebnisfokussierte Einstellung.
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche, organisatorische und Kommunikationsfähigkeiten.
- Übertroffene Kommunikationsfähigkeiten, flüssiges Deutsch und Englisch in Wort und Schrift.
- Bereitschaft zu häufigen Geschäftsreisen in der gesamten Bundesrepublik Deutschland.

### [Jobüberblick]

- Beschäftigungsart: Vollzeit
- Abschluss: Bachelor- oder höherer Abschluss
- Branche: Sicherheit, Elektronikproduktion, Netzwerke, Telekommunikation

### [Kontakt]

**Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen) vorzugsweise per E-Mail.**

- Email: [arndt.badstieber@dahuatech.com](mailto:arndt.badstieber@dahuatech.com)

**Wenn Sie noch weitere Fragen haben, Rufen Sie bitte einfach an,**

**Sales Manager D-A-CH, Arndt Badstieber +49 171 3296389**