

## Business Development Manager\*in (m/w/d)

### Über uns

**Was wir machen:** COMATCH ist der führende Online-Marktplatz für freiberufliche Top-Berater\_innen und Industrie-Expert\_innen in Europa. Unser Berater\_innennetzwerk aus mehr als 13.000 handverlesenen Profilen wächst täglich und stellt sicher, dass Unternehmen jeder Größe und aus allen Industrien genau die flexible Unterstützung erhalten, die sie benötigen. Unser Ansatz ist digital, aber mit einer starken persönlichen Note.

**Was wir erreicht haben:** Wir arbeiten bereits mit zwei Drittel der Firmen aus dem DAX30. Wir gehören wiederholt zu den 50 am schnellsten wachsenden jungen Unternehmen in Deutschland. LinkedIn zählt uns zu den fünf gefragtesten Start-ups. In 3 Finanzierungsrunden haben wir insgesamt 12 Mio. € Risiko-Kapital erhalten.

**Wie das Team aussieht:** Wir sind mehr als 130 begeisterte Mitarbeiter\_innen. Wir kommen aus 28 Ländern und sprechen 20 verschiedene Sprachen.

### Deine Aufgaben

Das Business Development DACH Team besteht aus hoch motivierten Köpfen, die auf Augenhöhe kooperieren und gemeinsam Ziele erreichen. Neben gegenseitiger Unterstützung und Spaß bei der Arbeit im Team zeichnen uns Handlungsorientierung und Umsetzungsstärke aus. Wir sind verantwortlich für das Management von Bestandskunden sowie der Akquise von Neukunden im Bereich B2B (u.a. DAX30-Unternehmen).

- Zielgerichtete Beratung von Unternehmen auf C-Level-Ebene mit dem Zweck, deren Beratungs- und Unterstützungsbedarfe zu identifizieren und Projekte daraus abzuleiten
- Etablierung als vertrauensvolle\*r Partner\*in der deutschen Wirtschaft
- Aufbau eines starken, eigenen Netzwerks mit namhaften Führungskräften in Corporate Germany
- Gestaltung des gesamten Sales-Zyklus von der Neukundenakquise über Vertragsverhandlungen bis zum Aufbau langfristiger, tragfähiger Beziehungen
- Marktbeobachtung, Analyse von Marktpotenzialen für ganze Branchen und einzelne Zielkunden, sowie Konzeption und Durchführung geeigneter Strategien
- Dabei besteht große Freiheit in der Entwicklung des Vorgehens und in der täglichen Arbeit

## Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Sehr gute B2B Marktkenntnisse mit nachweisbaren Erfolgen im Vertrieb oder Key Account Management; idealerweise mit einem bestehenden starken Netzwerk und Kontakten zu Unternehmen im DACH-Markt
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten einschließlich aktiven Zuhörens und Empathie
- Ausgezeichnete Verhandlungskompetenz und Erfahrung in der Gesprächsführung auf Geschäftsführungsebene
- Zuverlässigkeit gepaart mit Hands-on-Mentalität und Drive
- Hohe Affinität zum Consulting-Business und Spaß an der Arbeit in einem der erfolgreichsten digitalen Startups in Deutschland

## WARUM WIR?

- Erprobtes Business Modell mit starkem Wachstum und die Chance, die Beratungsbranche fundamental zu verändern
- Viel Eigenverantwortung, Entscheidungsfreiheit und Abwechslung vom ersten Tag an
- Regelmäßiges Feedback und maßgeschneiderte Trainings für Deine persönliche Weiterentwicklung
- Ein ambitioniertes, fröhliches und motiviertes Team, das mit Spaß bei der Arbeit ist
- New Work mit Möglichkeit, remote zu arbeiten
- Familienfreundliche, flexible Arbeitsmodelle und ein attraktives Gehaltspaket
- Modernstes Equipment
- Frisches Obst, Getränke und Mitarbeitervorteile wie eine kostenfreie Mitgliedschaft im Fitness-Studio oder Rabattangebote
- Ein traumhaftes Büro im Zentrum Berlins und unvergessliche Teamevents
- Top Employer Award (FOCUS Business Magazine & kununu)

## Ist das Deine Challenge?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Juliane Duchateau  
Senior Manager Talent Acquisition  
Telephone: +491743045792  
E-Mail: jobs@comatch.com